EDUCATION
TECHNOLOGY
SCIENCE

DẠY CON TRẺ CÁCH TƯ DUY

Bình Minh *dịch*

Teach your child how to think

Edward de BONO

alphabooks

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

a

Mục lục

Dạy con trẻ cách tư duy

T

iến sĩ Edward de Bono là người sáng tạo ra khái niệm tư duy đa chiều (lateral thinking). Ông là tác giả nổi tiếng thế giới, triết gia, chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực tư duy sáng tạo và trực tiếp giảng dạy về tư duy như một kỹ năng. Qua nhiều thập kỷ kể từ khi tác giả đưa ra khái niệm tư duy đa chiều, đến nay khái niệm này đã được công nhận và sử dụng thường xuyên trong các bài giảng vật lý, chương trình ti vi hay các khóa học kích thích trí não. Cống hiến quan trọng của ông chính là kiến thức về não bộ hoạt động như một hệ thống tự tổ chức. Công trình này đã được nghiên cứu qua nhiều thế hệ, tại nhiều quốc gia trên các châu lục, qua các hệ thống đáng tin cậy và có tầm ảnh hưởng cả trong cuộc họp cấp cao của các tập đoàn kinh tế hàng đầu như Apple và British Airways lẫn trên các lớp học vùng nông thôn ở châu Phi.

Tiến sĩ de Bono là tác giả của hơn 60 cuốn sách đã được xuất bản ra 40 ngôn ngữ, và các phương pháp của ông đang được nhiều người sử dụng để giảng dạy ở nhiều nơi trên toàn thế giới. Ông đã chủ trì một hội nghị đặc biệt của những người đoạt giải Nobel, và hiện đang là giáo sư thỉnh giảng của nhiều trường đại học hàng đầu trên thế giới như Oxford, London, Cambridge, Harvard. Ông từng được vinh danh là một trong 250 người cống hiến nhiều nhất cho nhân loại.

Các tác phẩm kinh điển của Tiến sĩ de Bono bao gồm Six Thinking Hats (Sáu chiếc mũ tư duy), Lateral Thinking (Tư duy đa chiều), I am Right, You are Wrong (Tôi đúng, bạn sai), How to be more interesting (tạm dịch: Làm thế nào để trở nên thú vị hơn), Teach Yourself to think (tạm dịch: Học cách tư duy), Teach your child how to think (Dạy con trẻ cách tư duy) và Simplicity (tạm dịch: Sự đơn giản).

Phần một

M

ột trong những tham vọng của tôi khi viết cuốn sách này là sẽ giúp cho nhiều bạn trẻ ngày càng tự tin rằng: “Tôi biết tư duy.”

Thậm chí sẽ tuyệt vời hơn nữa nếu họ khẳng định thêm: “Tôi có tư duy và tôi thích tư duy.”

Cuốn sách này cũng mang lại cơ hội phát triển tư duy như vậy cho các bậc cha mẹ và người lớn nói chung.

Tư duy không hề khó và cũng không hề nhàm chán. Bạn không cần phải là một thiên tài mới có thể trở thành người giỏi tư duy.

Tương lai phát triển thịnh vượng của thế giới sẽ rất cần những con người có tư duy tốt. Mặc dù nhu cầu của cuộc sống hằng ngày đã luôn đòi hỏi chúng ta phải có tư duy tốt, nhưng chúng ta thậm chí còn phải tư duy tốt hơn nữa khi các nhu cầu và cơ hội ngày càng trở nên phức tạp trong tương lai.

Chính vì vậy, tư duy tốt là yếu tố sống còn để tồn tại, để thành công và là yếu tố cạnh tranh trong công việc cũng như trong cuộc sống hằng ngày.

— Edward de Bono

Cuốn sách này sẽ không dành cho bạn nếu…

1. Bạn tin rằng chỉ cần thông minh là đủ. Nếu bạn vẫn cứ cho rằng, một người thông minh sẽ có tư duy tốt và người kém thông minh thì tư duy kém hơn, cuốn sách này không dành cho bạn.

Từ kinh nghiệm đúc kết được, tôi thấy không phải ai thông minh cũng có tư duy tốt. Rất nhiều người cực kỳ thông minh lại bị rơi

đúng vào “bẫy thông minh” và biến mình thành người tư duy kém.

Thông minh là khả năng, trong khi tư duy chính là kỹ năng để sử dụng khả năng đó. Tôi sẽ đề cập cụ thể hơn về vấn đề này ở phần sau.

2. Bạn cho rằng kỹ năng tư duy đã được dạy ở trường. Nếu bạn cho rằng trường học mới thật sự là nơi có trách nhiệm dạy kỹ năng tư duy và họ đã thực hiện tốt trách nhiệm này thì cuốn sách này cũng không phải dành cho bạn.

Phần lớn các trường học hiện nay đều không dạy kỹ năng tư duy cho học sinh. Một vài trường đưa kỹ năng này vào giảng dạy nhưng cũng chỉ giới hạn trong kỹ năng phân loại thông tin và phân tích. Mãi cho đến gần đây, phong trào dạy tư duy trong trường học mới dấy lên. Một số trường đã đưa môn “kỹ năng tư duy phê phán” vào giảng dạy. Đây là việc rất nên làm, nhưng nếu chỉ dạy lối tư duy phê phán thôi thì chưa đủ, mà thậm chí còn cực kỳ tai hại nếu chỉ dạy mỗi môn này (tôi sẽ nói rõ hơn ở phần sau).

Tôi đã thiết kế một chương trình tên là Tư duy CoRT, hiện đang được hàng triệu sinh viên ở nhiều quốc gia trên thế giới áp dụng. Tuy nhiên, chương trình này hiện vẫn chưa được đưa vào chương trình học ở trường phổ thông.

3. Bạn cho rằng tư duy không thể có được thông qua việc giảng dạy trực tiếp. Nếu bạn tin là các kỹ năng tư duy chỉ có thể được phát triển qua quá trình suy nghĩ về những vấn đề cụ thể hoặc nhờ áp dụng tư duy trong cuộc sống hằng ngày thì cuốn sách này không phù hợp với bạn.

Thực ra thì khá nhiều người, ngay cả những người trong ngành giáo dục đều cho rằng không thể trực tiếp dạy kỹ năng tư duy. Tuy nhiên, quan điểm này đang dần thay đổi vì thực tế và các nghiên cứu bắt đầu chỉ ra rằng có thể làm được việc đó.

Chúng ta thường dành nhiều thời gian tư duy vào những thứ không giúp nâng cao kỹ năng tư duy. Như trường hợp một nhà báo thường

đánh máy mổ cò hai ngón thì đến khi 60 tuổi sẽ vẫn giữ thói quen như vậy. Đó không phải do anh ta không luyện đánh máy, mà dù có luyện thì anh ta cũng sẽ chỉ luyện đánh bằng hai ngón và chỉ thành thạo đánh máy mổ cò mà thôi. Nếu anh ta học một khóa đánh máy ngắn hạn ngay từ đầu, nó sẽ giúp anh ta có kỹ năng đánh máy chuẩn và thành thạo mãi mãi. Kỹ năng tư duy cũng vậy. Chỉ thực hành thôi là không đủ.

Lời mở đầu

Tại sao chúng ta cần thay đổi suy nghĩ về cách tư duy?

THÔNG TIN VÀ TƯ DUY

Thông tin có vai trò rất quan trọng, việc truyền đạt hay kiểm chứng tính xác thực của thông tin rất dễ dàng. Vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi phần lớn mọi người đều coi việc truyền đạt thông tin chính là giảng dạy.

Tuy nhiên, tư duy không thay thế được cho thông tin, còn có thông tin rồi thì có thể không cần tới tư duy.

Phần lớn các khái niệm trong thần học đều phác họa hình ảnh Chúa trời là đấng tối cao với tri thức thông tuệ. Khi có kiến thức toàn diện và hoàn hảo thì người đó cũng không cần phải tư duy nữa.

Trong một vài lĩnh vực, chúng ta có thể có được đầy đủ thông tin và các lĩnh vực này trở nên quen thuộc đến mức không cần phải tư duy về chúng nữa. Trong tương lai, những vấn đề quen thuộc như vậy sẽ được giao cho máy tính xử lý.

Trừ phi có đủ thông tin, nếu không thì chúng ta buộc phải vận dụng đầu óc để khai thác những thông tin thu thập được một cách tối ưu nhất. Khi máy tính và công nghệ thông tin giúp chúng ta tiếp cận được ngày càng nhiều dữ liệu, chúng ta vẫn phải tư duy để không bị choáng ngợp và nhấn chìm trong biển thông tin đó.

Khi xem xét, đánh giá một sự việc sẽ xảy ra trong tương lai, chúng ta cần phải tư duy vì hiện tại chúng ta không thể có đầy đủ thông tin về tương lai.

Dù là sáng tạo, thiết kế, kinh doanh hay làm bất kỳ điều gì mới mẻ, chúng ta đều cần tư duy.

Chúng ta cần tư duy để khai thác tốt hơn các thông tin thu được vì đối thủ của chúng ta cũng có thể tiếp cận được nguồn thông tin này.

Vậy nên, chỉ tiếp nhận thông tin thôi là chưa đủ. Chúng ta cần tư duy. Không may là khi thực hiện lại gặp phải khó khăn. Mọi thông tin đều có giá trị. Mỗi thông tin đều mang giá trị riêng vì nó bổ sung kiến thức cho chúng ta. Vậy làm thế nào để khuyến khích giảm thời gian truyền thụ thông tin ở trường và dùng thời gian đó để giảng dạy các kỹ năng tư duy cần thiết giúp khai thác tốt nhất các thông tin thu được? Đây là điều rõ ràng phải cân nhắc lựa chọn.

TRÍ THÔNG MINH VÀ TƯ DUY

Niềm tin rằng thông minh đồng nghĩa với có tư duy đã dẫn tới hai hệ lụy trong giáo dục:

1. Không cần thiết phải dạy tư duy cho học sinh giỏi vì bản thân các em đã tư duy tốt.

2. Cũng không cần dạy tư duy cho học sinh không thông minh vì tư duy của chúng không thể tốt lên được.

Mối quan hệ giữa trí thông minh và tư duy giống như mối quan hệ giữa chiếc ô tô và người lái xe. Một chiếc siêu xe cũng có thể chạy không tốt. Còn một chiếc xe kém hơn lại có thể chạy tốt. Động cơ của chiếc ô tô chính là khả năng của chiếc xe, giống như trí thông minh là khả năng của tư duy. Kỹ năng lái xe của người điều khiển quyết định cách động cơ của chiếc xe được sử dụng. Kỹ năng của người tư duy quyết định cách trí thông minh được vận dụng.

Tôi thường định nghĩa tư duy là “kỹ năng định hướng trí thông minh hoạt động dựa trên kinh nghiệm”.

Nhiều người thông minh thường chọn một quan điểm về một vấn đề và sử dụng trí thông minh để bảo vệ cho quan điểm đó. Khi đã bảo vệ tốt quan điểm của mình, họ sẽ thấy không cần tìm hiểu về vấn đề đó nữa hoặc không lắng nghe các quan điểm khác. Đây là tư duy tồi và là một phần của “cái bẫy thông minh”.

Trong hình trên, chúng ta có thể thấy hai cách tư duy. Một người đối mặt với một tình huống và kết luận ngay lập tức. Còn người khác cũng rơi vào tình huống đó thì lại tìm hiểu vấn đề trước rồi sau đó mới kết luận. Người thông minh có thể “gặp” và “kết luận” rất tốt, nhưng nếu thiếu “tìm hiểu” thì vẫn là tư duy tồi.

Những người có chỉ số thông minh cao thường rất giỏi trong việc giải câu đố hoặc giải quyết vấn đề khi có toàn bộ dữ liệu. Tuy nhiên, họ lại rất kém khi rơi vào tình huống phải tìm kiếm thông tin và đánh giá giá trị của những thông tin thu được.

Và cuối cùng là vấn đề về cái tôi. Những người cực kỳ thông minh cư xử như thể họ luôn đúng. Điều này đồng nghĩa với việc họ dành thời giờ để công kích và chỉ trích quan điểm của người khác vì đây là cách dễ dàng để chứng minh người ta sai. Điều đó cũng có nghĩa là người thông minh không sẵn sàng tiếp nhận rủi ro từ việc suy đoán vì sau đó họ không chắc mình có đúng hay không.

Không loại trừ trường hợp người thông minh cũng là người có tư duy tuyệt vời. Nhưng đây không phải điều hiển nhiên. Người thông minh cũng cần phát triển kỹ năng tư duy.

TRÍ THÔNG MINH VÀ SỰ HIỂU BIẾT

Trong trường học, khi giải các câu đố, làm bài trắc nghiệm, bài kiểm tra và ngay cả trong hệ thống thước đo đánh giá, chúng ta thường chú trọng đến trí thông minh hơn cả.

Một chàng trai trẻ thông minh có thể kiếm được rất nhiều tiền từ chứng khoán nhưng cuộc sống cá nhân của anh ta lại như một mớ hỗn độn.

Sự thông minh là ống kính máy ảnh góc hẹp trong khi sự hiểu biết là ống kính góc rộng.

Chúng ta thường quan tâm tới trí thông minh hơn là sự hiểu biết. Đó là do chúng ta thường cho rằng sự hiểu biết sẽ tự tới theo thời gian và kinh nghiệm, chúng ta cũng không thể dạy ai đó trở nên khôn ngoan. Quan điểm này là hoàn toàn sai lầm. Ai cũng có thể học để trở nên hiểu biết. Đó là một trong những nội dung chính của cuốn sách này. Sự hiểu biết chủ yếu phụ thuộc vào sự nhận thức. Vậy nên đây là vấn đề của việc dạy nhận thức chứ không chỉ riêng lý luận.

CỨ TƯ DUY LÀ PHẢI TƯ DUY VỀ NHỮNG VẤN ĐỀ KHÓ?

Tại sao chúng ta luôn cố gắng phát triển tư duy của mọi người bằng cách giao cho họ những nhiệm vụ vượt quá khả năng?

Rõ ràng là nếu bài tập tư duy quá dễ sẽ chẳng cần đến nỗ lực, họ không cảm thấy đạt được thành tựu khi hoàn thành và cũng không học được thêm gì cả.

Trong hầu hết các bộ môn cần học kỹ năng (như chơi tennis, trượt tuyết, âm nhạc, nấu ăn...), chúng ta thường tiến hành các bài tập tương đối khó khăn. Nói cách khác, các bài tập có thể được hoàn thành, nhưng để làm được điều đó, chúng ta phải luyện tập các kỹ năng mà mình có. Việc này nhằm xây dựng sự tự tin và sự thuần thục các kỹ năng. Và các nhiệm vụ gần như bất khả thi đó lại triệt tiêu sự tự tin của họ. Đó cũng chính là lý do tại sao nhiều người ngừng tư duy. Họ thấy chán nản vì quá khó. Họ không có niềm vui để hoàn thành vì những bài tập này không thể thực hiện được.

Tôi không tin các câu hỏi trắc nghiệm trí thông minh, các câu đố, các trò chơi toán học là cách dạy tư duy tốt. Do đó, các nhiệm vụ tư duy và các bài tập trong cuốn sách này đều không hề khó.

Hơn thế nữa, thực tế chỉ ra rằng không phải bạn cứ làm được những việc cực khó thì sau đó bạn sẽ dễ dàng làm những việc đơn giản hơn. Nhiều người có khả năng giải quyết những vấn đề nan giải nhưng đôi khi lại không thể xử lý được những việc vô cùng đơn giản.

LÀM SAO ĐỂ TRỞ THÀNH NGƯỜI HAY CHỮ?

Nguyên tắc đầu tiên là: “Nếu không có nhiều thứ để nói, hãy khiến nó trở nên phức tạp nhất có thể”. Người hay chữ cực kỳ sợ sự đơn giản giống như việc người nông dân sợ hạn hán. Nếu không có gì phức tạp, họ biết phải làm gì, viết gì?

Tôi đã có dịp trò chuyện với những người từng là khán giả của các nhà diễn thuyết nổi tiếng. Họ đã từng ít nhiều khẳng định rằng: “Hãy khiến cho bài phát biểu của anh đủ phức tạp để gây ấn tượng và sau đó phải đủ khó để có thể thực hành.”

Nếu muốn, ngay cả các khái niệm cũng có thể trở nên phức tạp. Bạn có thể bẻ một cây bút chì thành mười đoạn và sau đó miêu tả cây bút chì qua từng đoạn và mối liên hệ giữa chúng. Dù bạn chỉ biết chút ít về múa, bạn vẫn có thể biên đạo những điệu múa phức tạp nhất. Hay như trò chơi ô chữ, bạn không bị giới hạn về từ ngữ, bạn có thể thỏa sức chơi với các chữ cái.

Bạn bình luận về sự phức tạp của người khác và nhận xét về quan điểm của họ. Và rồi, quá trình này tự lặp lại. Rất nhiều bình luận nhanh chóng trở nên quan trọng hơn hẳn sự việc ban đầu và chúng ta lại được đánh giá là “uyên bác”.

Một vài người thấy những việc ấy không hay ho gì và cũng không cần thiết. Điều này khá đúng với những người chú trọng đến kết quả thực tế. Họ đánh đồng “sự phức tạp” với “sự tư duy” và kết quả là họ dần bỏ tư duy. Điều này quả thật rất đáng tiếc.

Bạn có thể biết tư duy mà không cần phải suy nghĩ phức tạp. Sự thật là nhiều người suy nghĩ phức tạp lại không được coi là giỏi tư duy.

TƯ DUY PHẢN HỒI VÀ TƯ DUY CHỦ ĐỘNG

Ở trường học, cách thực tế nhất là đưa ra đề bài, cung cấp giáo trình, bài giảng cho sinh viên. Sau đó, yêu cầu các em "trả bài". Vì lý do dễ thực hành, nên phần lớn cách dạy tư duy ở trường là "phản hồi".

"Với sự việc này, em nghĩ gì về nó?"

Bạn không thể cứ đơn giản là yêu cầu các em sinh viên hãy ra ngoài và điều hành một doanh nghiệp. Hay cũng không thể đề nghị các em xử lý một vấn đề thực tế hay đảm nhận một dự án thực sự. Chỉ đơn giản là vì những điều này không thể thực hành trong trường học.

Cách tư duy phản hồi này cũng phù hợp với các học giả nghiên cứu theo phương pháp truyền thống thiên về lý thuyết: chúng ta cần làm thế nào để giải quyết sự việc này?

Tuy nhiên, những gì chúng ta được dạy chưa phải là lối tư duy thực tế. Thực tế cuộc sống đòi hỏi bạn phải sử dụng lối tư duy "chủ động" nhiều hơn. Điều này đồng nghĩa với việc bạn cần đứng lên và hành động. Bạn không được cung cấp đủ thông tin mà phải tự tìm kiếm. Không có cái gì được đặt sẵn trước mặt bạn. Nếu chỉ ngồi không chờ đợi, sẽ chẳng có gì xảy ra hết. Nó cũng tương tự như việc thật dễ dàng để bạn thưởng thức các món ăn ở nhà hàng khi chúng được bày sẵn trước mặt. Nhưng tới khi phải đi mua đồ (hay thậm chí là phải tự trồng lấy) để nấu nướng thì vấn đề lại hoàn toàn khác.

Tuy nhiên, đây không phải là lỗi của trường học vì phương pháp tư duy chủ động không dễ để đưa vào giảng dạy như cách tư duy phản hồi. Nhưng đó là lỗi của hệ thống giáo dục khi khẳng định rằng chỉ cần tư duy phản hồi là đủ.

TỪ MỚI "OPERACY – THỰC HIỆN"

Mọi người đều hiểu rõ các khái niệm biết đọc, biết viết và các con số. Vài năm trước, tôi đã phát minh ra từ “thực hiện”1 để nói về các kỹ năng “hành động”.

Thật sai lầm khi trong giáo dục lại có quan điểm cho rằng “biết” là đủ. Nếu bạn có đủ kiến thức, việc thực hiện là đơn giản và rất rõ ràng. Cũng như việc khi có một tấm bản đồ chi tiết, bạn sẽ dễ dàng đến đúng nơi mình muốn.

Nhưng mọi chuyện xảy ra trong cuộc sống thực lại không hề dễ dàng như vậy. Với kinh nghiệm tích lũy sau nhiều năm làm việc với các doanh nghiệp và cơ quan nhà nước, tôi thấy rằng “hành động” không hề đơn giản. Để làm được, bạn phải suy nghĩ rất nhiều. “Cảm thấy được” và “chờ thời cơ” không còn phù hợp nữa.

Thường thì một dự án liên quan đến rất nhiều người và rất nhiều quyết định. Nhiều chiến lược được đưa ra và thực hiện. Tất nhiên sẽ kéo theo nhiều tranh cãi, nhiều trở ngại, có cả thương lượng và thỏa thuận. Nhiều giá trị được xem xét đánh giá và các thỏa hiệp được đưa ra. Tất cả đều cần đến tư duy và đòi hỏi kỹ năng thực hành ở cấp độ cao.

Trong một thế giới đầy cạnh tranh, quốc gia công nghiệp nào không chú trọng đến hiệu năng sẽ bị tụt hậu. Cũng tương tự như vậy, những bạn trẻ chưa có kỹ năng thực hiện thì nên lấy đó làm mục tiêu khi học tập.

Việc thực hiện bao gồm nhiều mặt của tư duy như: quan điểm của người khác, ưu thế, các mục tiêu, các lựa chọn, hậu quả, phán đoán, quyết định, giải quyết xung đột, sáng tạo và nhiều khía cạnh khác không thường thấy, được sử dụng để phân tích thông tin. Những điều này là một phần của tư duy “chủ động”, không phải lối tư duy “phản hồi” thông thường.

TƯ DUY PHÊ PHÁN

Các nước phương Tây rất coi trọng tư duy phê phán. Một phần là bởi ảnh hưởng từ cách suy nghĩ của người Hy Lạp cổ từng được

phát hiện lại vào thời kỳ Phục Hưng, và một phần do nhu cầu của các nhà tư tưởng của Công giáo vào thời Trung Cổ luôn tìm cách để tấn công dị giáo.

Lối tư duy phê phán chỉ phát huy giá trị cao trong hai hình thái xã hội. Trường hợp thứ nhất là trong xã hội rất ổn định (như thời Hy Lạp cổ đại và thời Trung Cổ), bất kỳ ý tưởng hay sự du nhập mới nào có thể tạo ra sự thay đổi cần được đánh giá một cách khắt khe. Trường hợp thứ hai là khi xã hội tràn ngập những tư tưởng kiến thiết và xây dựng thì lúc đó tư duy phê phán cần thiết để lọc ra các giá trị đúng đắn trong vô vàn ý tưởng không khả thi.

Tuy nhiên, hình thái xã hội hiện nay không nằm trong hai trường hợp này. Nhu cầu thay đổi đang trở nên bức bách, sự thiếu hụt đáng kể các ý tưởng và năng lượng sáng tạo mới cũng rất đáng quan tâm.

Hãy tưởng tượng một đội ngũ làm dự án gồm sáu thành viên là những nhà tư duy phê phán sắc bén tụ họp để bàn bạc và tìm giải pháp cho vấn đề ô nhiễm ở địa phương. Họ không thể sử dụng khả năng tư duy phê phán nếu không có ý tưởng nào được đưa ra. Vấn đề là lối tư duy phê phán có tính chất "phản hồi". Chỉ có thể "phê phán" khi có gì đó. Nhưng thứ gì đó đến từ đâu? Các ý tưởng, đề xuất phải đến từ tư duy xây dựng, sáng tạo và rộng mở.

Nếu chúng ta đào tạo một ai đó để giúp họ tránh mắc lỗi tư duy, vậy người đó có được coi là người tư duy tốt? Hoàn toàn không. Nếu chúng ta huấn luyện một lái xe tránh tất cả các lỗi trong khi điều khiển, người đó có thể là một lái xe tuyệt vời không? Chắc chắn là không, vì người đó chỉ có thể cất xe trong gara thì mới tránh được mọi khả năng sai sót. Để tránh được sai sót, việc đầu tiên là phải lái xe đi đâu đó. Tương tự, tư duy phê phán chỉ có giá trị nếu chúng ta có tư duy xây dựng và sáng tạo. Chẳng cần đến dây cương nếu bạn không có nổi một con ngựa.

Quan điểm này hết sức nghiêm túc, vì nhiều trường học cho rằng việc dạy tư duy phê phán là đủ. Họ thực hiện điều đó vì nó phù hợp

với sự chú trọng vào tư duy phản hồi và cũng là lối tư duy truyền thống.

Tư duy phê phán quan trọng và có giá trị nhất định trong hệ thống tư duy. Nhưng nó chỉ là một phần của quá trình tư duy. Cũng như chiếc xe máy mà chỉ có một bánh xe thì không đủ để thấy giá trị của chiếc bánh xe đó.

Sẽ vô cùng nguy hiểm nếu cứ tin rằng chỉ cần tư duy phê phán là đủ. Dù là những người thông minh nhất cũng có thể rơi vào bẫy tư duy, sẽ không phát triển được các kỹ năng tư duy xây dựng và sáng tạo cần thiết. Không cần thời gian hay nỗ lực ở trường học để có được các kỹ năng tư duy nữa vì trường học dường như đã dạy “tư duy” rồi. Một mối nguy khác cũng có thể nảy sinh từ lối tư duy phê phán khi người ta coi tư duy mà không tìm ra được lỗi là tư duy hoàn toàn chính xác, dù cho có thể nó dựa trên các thông tin hoặc nhận thức chưa chính xác (Tôi sẽ quay trở lại với luận điểm này ở phần sau.) Nếu tư duy phê phán không đi cùng tư duy sáng tạo và tư duy xây dựng thì sẽ gây khó khăn cho quá trình hình thành các ý tưởng mới. Vì phê phán bao giờ cũng đơn giản hơn sáng tạo rất nhiều.

HỆ THỐNG TRANH TỤNG

Ở Mỹ, cứ 350 công dân lại có 1 luật sư.

Ở Nhật, cứ 9.000 công dân mới có 1 luật sư.

Cơ sở trong lối tư duy truyền thống của người phương Tây là hệ thống luật tranh tụng. Lối suy nghĩ này bắt nguồn từ thói quen tư duy phê phán và tìm ra sự thật thông qua các cuộc đối thoại giữa các bên.

Đưa ra ý kiến và tranh luận được coi là cách thức hiệu quả để tìm hiểu một vấn đề nào đó vì cả hai bên sẽ đưa ra lý lẽ để bảo vệ quan điểm của mình. Tuy nhiên, khi lập luận bảo vệ quan điểm của mình thì rất khó để tìm hiểu chính xác sự việc. Vì liệu có bên nào sẵn sàng đưa ra luận điểm có lợi cho bên kia?

"Tôi đúng, bạn sai."

Hệ thống tranh tụng là nền tảng của chính trị, luật pháp, khoa học (và một vài ngành khác), kể cả trong cuộc sống hằng ngày. Tuy nhiên, đó vẫn là một hệ thống còn nhiều hạn chế và thiếu sót. (Quan điểm này đã được giải thích một cách đầy đủ trong cuốn sách Tôi đúng, bạn sai – I am Right, You are Wrong của tôi.)

Chính thói quen đối kháng khiến các cuộc luận chiến và xung đột ngày một tệ hơn. Các cuộc xung đột thường đòi hỏi một kết quả được "thiết lập" hơn là phán xét sức mạnh của sự đối lập.

THÁCH THỨC VÀ PHẢN ĐỐI

"Sao hôm nào mình cũng phải dậy sớm vào buổi sáng?"

"Sao mình phải đeo cà vạt?"

"Sao mình phải tới trường?"

Với nhiều người, nghĩ đến "tư duy" là họ nghĩ đến thách thức, phản bác và tranh luận. Đây chính là lý do tại sao nhiều quốc gia, nhiều tổ chức giáo dục, và thậm chí các bậc phụ huynh cũng e ngại việc dạy tư duy. Họ coi tư duy là nguyên nhân gây ra những chia rẽ, chống đối và tranh luận không hồi kết. Thực chất thì khả năng trên chỉ xảy ra khi lối tư duy phản bác theo quan điểm cũ chiếm ưu thế trong xã hội.

Tuy nhiên, chương trình dạy tư duy CoRT hiện nay được nhiều nền văn hóa và nhiều hệ tư tưởng áp dụng (từ những tín đồ Công giáo, người theo đạo Tin Lành, người theo chủ nghĩa Mác, người Hồi giáo, người Trung Hoa…). Bởi chương trình này dạy cách tư duy xây dựng, khác với lối tư duy thách thức và phản bác. Trên thực tế, nhiều quốc gia coi việc dạy tư duy xây dựng là cách tốt nhất để tránh tình trạng tư duy phản bác kém hữu ích đang được áp dụng khiến lớp trẻ không được học phương pháp tư duy thiết thực.

Lối tư duy thách thức liên hệ chặt chẽ với lối tư duy phê phán và lối tư duy đối kháng. Lối suy nghĩ này xuất phát từ quan niệm cho rằng thách thức và đòi hỏi là cần thiết để phía bên kia (hoặc các nhà cầm quyền) sẽ tìm cách "làm mọi thứ trở nên đúng đắn". Đây là lối suy nghĩ của trẻ con khi đòi hỏi cha mẹ phải làm những gì chúng muốn.

Tuy vậy, lối tư duy phản bác này lại phù hợp và thu được nhiều kết quả tốt trong một số lĩnh vực như các vấn đề liên quan đến sinh thái, việc nghiêm cấm săn bắt cá voi, quyền của phụ nữ, quyền của các dân tộc thiểu số, an toàn giao thông… Sự phản bác giữ vai trò xóa bỏ bất công và làm tăng nhận thức của mọi người về vấn đề nào đó. Khi cần đòi hỏi xóa bỏ bất công thì áp dụng tư duy phản bác là đủ, nhưng ở những lĩnh vực khác cần đến tư duy sáng tạo và xây dựng thì chỉ tư duy phản bác thôi là chưa đủ.

Tuy nhiên, cách tư duy thách thức cũng mang ý nghĩa tích cực. Nếu không có thách thức, chúng ta sẽ không bao giờ vượt ra khỏi tư duy cũ để phát triển tốt hơn. Vì vậy, những đòi hỏi tích cực cũng là một phần của tư duy sáng tạo.

Mặt tiêu cực của thách thức là chúng ta công kích vào những ý tưởng hiện có, đòi hỏi phía bên kia phải đưa ra quan điểm bảo vệ ý tưởng của họ hoặc cải tiến nó.

Mặt tích cực của lối tư duy này là chúng ta nhận ra giá trị của các ý tưởng hiện có, rồi sáng tạo ra ý tưởng mới và đặt nó song song với ý tưởng cũ. Như vậy, chúng ta nhận ra được giá trị và lợi ích của ý tưởng mới.

Những cuộc cách mạng truyền thống luôn mang ý nghĩa tiêu cực: xác định và đánh tan kẻ thù. Nhưng nay chúng ta cần tạo ra các cuộc cách mạng tích cực, ở đó không có kẻ thù, mà chỉ có sự kiến thiết khiến mọi thứ tốt đẹp hơn.

NHU CẦU KHẲNG ĐỊNH ĐÚNG

Khi đã tìm được lời giải cho một bài toán, bạn sẽ không cần tiếp tục tư duy nữa, vì một bài toán chỉ có một đáp số. Còn trong cuộc sống

thực lại không giống như vậy. Bạn có câu trả lời có vẻ “đúng”, nhưng bạn vẫn phải tiếp tục tư duy. Vì luôn luôn có vô số các câu trả lời khác tốt hơn (xét về mặt chi phí, giảm ô nhiễm, nhân quyền, lợi thế cạnh tranh…).

Cái tôi của chúng ta luôn gắn chặt với nhu cầu được khẳng định mình là đúng. Trong văn hóa phương Tây, nhu cầu đó được thể hiện qua việc tranh luận và hệ thống tranh tụng. Chúng ta thường không sẵn sàng chấp nhận sự thất bại do cái tôi cá nhân. Kết quả là tư duy của chúng ta thường mang tính công kích, phòng vệ hơn là xây dựng.

Về lý thuyết, chúng ta nên thấy vui vẻ khi thua trong một cuộc tranh luận, vì ở thời điểm kết thúc ấy, bạn thu về được nhiều kiến thức hơn bạn có ban đầu.

Trong cuộc họp, mọi người đều muốn ý tưởng của mình chiếm ưu thế, cho dù đó có phải ý tưởng tốt nhất hay không do mong muốn được khẳng định cái tôi của bản thân. Bởi nhu cầu khẳng định cái tôi thực sự đang là vấn đề nghiêm túc cần xem xét, nên một khía cạnh quan trọng của việc học tư duy là phát triển các kỹ năng để tách biệt tư duy khỏi cái tôi. Tôi sẽ trình bày những kỹ năng này (giống như kỹ năng sáu chiếc mũ tư duy) trong những phần sau.

PHÂN TÍCH VÀ THIẾT KẾ

Kỹ năng phân tích là một phần quan trọng trong lối tư duy truyền thống mà chúng ta dành phần lớn thời gian ở cấp phổ thông để rèn luyện và phát triển.

Không có gì phải nghi ngờ khi coi phân tích là một phần quan trọng của tư duy. Thông qua phân tích, chúng ta đưa những tình huống phức tạp về những tình huống mà chúng ta có thể giải quyết được. Cũng nhờ phân tích, chúng ta tìm ra được nguyên nhân của một vấn đề và giải pháp cho nó.

Câu hỏi đặt ra dành cho tư duy phê phán không phải là việc phân tích ấy có giá trị hay không mà là đã đủ chưa. Nếu chúng ta có hai

bánh xe ô tô, chiếc nào cũng rất xịn, nhưng chỉ có hai bánh xe thì cũng không có tác dụng gì.

Nếu vô tình ngồi lên một vật nhọn, ngay lập tức bạn sẽ phân tích để phát hiện nguyên nhân khiến bạn không thoải mái và tránh nó. Rất nhiều vấn đề có thể được giải quyết bằng cách tìm ra nguyên nhân và tháo gỡ. Nhưng cũng có rất nhiều việc mà chúng ta không thể tìm ra nguyên nhân. Hoặc, vấn đề đó có quá nhiều nguyên nhân. Hoặc, chúng ta có thể tìm ra nguyên nhân (ví dụ do tính tham lam của con người) nhưng lại không đủ khả năng để giải quyết.

Đây chính là lý do khiến chúng ta gặp nhiều khó khăn trong việc giải quyết các vấn đề như lạm dụng ma túy, nợ nần của các nước nghèo, ô nhiễm, tắc nghẽn giao thông… Vậy nên chỉ phân tích thôi là chưa đủ để giải quyết các vấn đề này. Dù vậy, mọi chuyên gia giải quyết vấn đề ở khắp nơi trên thế giới đều chú trọng rèn luyện tư duy phân tích.

Ngoài ra, nhiều vấn đề cũng đòi hỏi “sự thiết kế” nhiều như phân tích. Nhờ thiết kế, chúng ta xây dựng và tạo ra các giải pháp. Lối tư duy thiết kế cho phép chúng ta ghép mọi thứ lại với nhau để đạt được điều chúng ta muốn. Đây không phải là vấn đề tháo gỡ nguyên nhân mà là vấn đề xây dựng giải pháp.

Tuy vậy, ở trường, thời gian chúng ta được học tư duy thiết kế, tức là tư duy sáng tạo và kiến thiết quá ít ỏi. Thiết kế được mặc định là việc của các kiến trúc sư, họa sĩ đồ họa hoặc các nhà thiết kế thời trang. Thực chất thiết kế là một phần không thể thiếu của tư duy. Thiết kế ít nhất cũng cần được coi trọng như phân tích. Thiết kế bao gồm mọi khía cạnh của tư duy liên quan đến việc sắp đặt mọi thứ với nhau để đạt được hiệu quả mong muốn.

Vì cách tư duy truyền thống trong giáo dục của phương Tây chú trọng tới suy nghĩ phản hồi, phân tích, tư duy phê phán, tranh luận và giải thưởng, nên các khía cạnh quan trọng của tư duy thiết kế gần như bị lãng quên.

TƯ DUY SÁNG TẠO

Trong bất kỳ hệ thống tự tổ chức nào, sáng tạo luôn là yếu tố bắt buộc phải có. Mọi nghiên cứu đều chỉ ra rằng trí óc của chúng ta là một hệ thống thần kinh tự tổ chức. Vậy sao chúng ta không chú trọng đến yếu tố sáng tạo khi mà lối tư duy này rõ ràng là một phần then chốt của tư duy (để cải thiện, thiết kế, giải quyết vấn đề, thay đổi hay sáng tạo ý tưởng mới)?

Có hai lý do đã khiến chúng ta bỏ qua tư duy sáng tạo. Đầu tiên là vì chúng ta cho rằng không thể làm gì để có được lối tư duy sáng tạo. Chúng ta coi tư duy sáng tạo là một món quà thần bí mà chỉ một số ít người mới có. Và những người may mắn đó cũng chẳng thể làm gì ngoài việc lưu giữ món quà này.

Lý do thứ hai khiến chúng ta phớt lờ tư duy sáng tạo quả thực rất hài hước. Mọi ý tưởng sáng tạo có giá trị thì sau này luôn phải được nhận ra tính logic (sau khi ai đó đã đưa ra ý tưởng). Nếu không, ý tưởng đó sẽ không được coi là có giá trị. Vậy nên, chúng ta thường chỉ nhận ra các ý tưởng sáng tạo khi sau này chúng ta thấy nó thực sự logic. Còn các ý tưởng còn lại đều điên rồ. Có thể một vài trong số các ý tưởng đó sẽ được xem xét sau hoặc bị bỏ qua mãi mãi.

Sau đó, chúng ta đưa ra một giả định rằng một ý tưởng sáng tạo hợp lý thì sau này phải được nhận ra tính logic, nếu vậy chắc chắn chúng ta cũng đi đến kết luận rằng chỉ cần thực hiện các bước logic. Điều đó có nghĩa là không cần phải có sự sáng tạo, chỉ cần có logic tốt hơn là được.

Tuy nhiên, giả định này hoàn toàn sai. Nhưng chỉ trong vài năm gần đây, chúng ta (thật ra chỉ có một số ít người làm việc trong lĩnh vực này) đã nhận ra rằng trong một hệ thống thông tin tự tổ chức, một ý tưởng mà sau này được đánh giá là có logic thì lúc đầu nó có thể chưa rõ ràng. Đó là do bản chất khập khiễng của các loại ý tưởng sáng tạo – cũng chính là điều đã tạo ra sự hài hước.

Vì tư duy truyền thống của chúng ta chỉ xử lý được những hệ thống thông tin tổ chức bên ngoài (đưa ra các dấu hiệu dựa trên các quy luật logic), cho nên chúng ta không thể nhận ra điều này.

Hầu như những người ủng hộ cho sự sáng tạo đều đang bị nhầm lẫn giống nhau, dù theo những cách khác nhau. Họ tin là mọi người đều có khả năng sáng tạo một cách tự nhiên nhưng vẫn chưa thể bộc lộ ra. Điều này bắt nguồn từ yêu cầu chỉ đưa ra những câu trả lời "đúng" ở trường. Sự e dè này cũng đến từ nỗi sợ mắc lỗi hoặc bị đánh giá là lố bịch trong công việc hoặc trong cuộc sống cá nhân.

Vậy nếu có thể để mọi người tự do và xóa bỏ sự e dè đó, chúng ta có thể giải phóng khả năng sáng tạo tự nhiên? Đây là cơ sở để kích thích tư duy và giải phóng mọi người khỏi sự e dè.

Không may là não bộ chúng ta không tự nhiên lại sáng tạo. Não bộ hoạt động bằng cách tự chuyển các kinh nghiệm lại thành các khuôn mẫu và sau đó sử dụng chính những khuôn mẫu đang tồn tại này. Vậy nên việc khiến bản thân con người trở nên tự do, được là chính mình cũng chỉ làm cho họ thêm sáng tạo hơn một chút (nhờ gạt bỏ được sự rụt rè).

Còn nếu muốn trở nên sáng tạo hơn nhiều, chúng ta phải phát triển một số kỹ năng tư duy nhất định. Những kỹ năng này là một phần của lối tư duy đa chiều "lateral thinking" mà tôi sẽ đề cập ở phần sau. Các kỹ thuật này không phải tự nhiên mà có, và bao gồm các phương pháp kích thích được cho là phi logic. Tuy nhiên, những phương pháp này lại hoàn toàn logic trong các hệ thống khuôn mẫu.

Sự sáng tạo không phải là một món quà kỳ bí. Có những kỹ thuật đặc biệt của tư duy sáng tạo, và tôi sẽ giới thiệu cho các bạn trong cuốn sách này. Tôi cũng sẽ chỉ ra cách sử dụng thận trọng những kỹ thuật của tư duy đa chiều đã góp phần cứu Thế vận hội Olympic suýt nữa có nguy cơ chấm dứt vào năm 1984.

LOGIC VÀ NHẬN THỨC

Mọi người đều hiểu rằng logic là nền tảng để có được một tư duy tốt. Nhưng đó là gì?

Logic kém khiến tư duy cũng không tốt. Điều này thật hiển nhiên. Nếu như vậy thì khả năng logic tốt có khiến bạn tư duy tốt hơn

không? Không may, câu trả lời là không. Ngay cả những nhà logic học sơ cấp đều biết rằng khả năng logic không thể nào tốt hơn nền tảng hay nhận thức ban đầu. Tất cả các nhà logic học đều biết điều này, nhưng sau đó họ đều quên nó đi.

Nếu máy tính của bạn bị lỗi, dù bạn nhập gì vào cũng không cho ra được kết quả. Đến khi lỗi đó được khắc phục thì máy tính của bạn mới làm việc một cách chính xác được. Nếu nhập đúng dữ liệu, bạn sẽ có câu trả lời đúng. Còn nếu nhập sai, bạn có thể nhận được câu trả lời sai (dù cho có thể bạn không biết điều này). Cũng tương tự như vậy với logic. Giống như máy tính, logic là cơ chế phục vụ dữ liệu và nhận thức mà chúng ta đang sử dụng. Vì thế, chúng ta nên nhanh chóng chỉ ra lỗi logic sai nhưng từ từ chấp nhận kết luận của logic đúng bởi nhận thức của chúng ta là chưa đủ.

Tôi muốn nói rằng 85% suy nghĩ thường ngày là những vấn đề của nhận thức. Hầu hết các loại lỗi sai trong tư duy đều là lỗi về mặt nhận thức (như là vì tầm nhìn hạn chế…) và không phải lỗi về logic. Nhận thức là nền tảng của sự hiểu biết. Còn logic thì đóng vai trò quan trọng trong các vấn đề kỹ thuật và đặc biệt là trong các hệ thống đóng như toán học.

Nhận thức rất quan trọng và là một phần của tư duy, vậy mà thật đáng ngạc nhiên khi chúng ta luôn tin rằng logic là nền tảng của tư duy. Điều này bắt nguồn từ thói quen tư duy phản hồi. Bạn đưa dữ liệu cùng với nhận thức và thông tin sẵn có cho học sinh, sau đó yêu cầu chúng phản hồi. Rõ ràng là khả năng logic chỉ quan trọng khi nhận thức được hình thành. Vậy nên trong cuộc sống thực, chúng ta phải tự xây dựng nhận thức của mình.

Cả logic và nhận thức đều quan trọng, giống như tầm quan trọng của cả bánh xe và động cơ để tạo nên chiếc ô tô vậy. Nhưng nếu buộc phải chọn giữa logic và nhận thức, tôi sẽ chọn nhận thức. Vì phần lớn các suy nghĩ thông thường đều phụ thuộc vào nhận thức.

Chúng ta sẽ tiến rất xa nếu có nhận thức tốt (tôi sẽ giải thích trong phần sau), nhưng sẽ vô cùng nguy hiểm nếu chúng ta rơi vào trường hợp khả năng logic giỏi mà nhận thức lại tồi.

Trong thực tế, logic và nhận thức có mối quan hệ khăng khít với nhau.

Cuốn sách này sẽ trình bày tập trung vào sự nhận thức, vì đó là cơ sở của sự hiểu biết, và vì chúng ta thường quên mất nhận thức là một phần của tư duy.

CẢM XÚC, CẢM GIÁC VÀ TRỰC GIÁC

Ngược lại với những gì nhiều người tin tưởng, cảm xúc, cảm giác và trực giác đóng vai trò là nòng cốt của tư duy.

Mục đích của tư duy là tổ chức lại thế giới (trong suy nghĩ của chúng ta) để chúng ta có thể ứng dụng cảm xúc một cách hiệu quả. Và chính cảm xúc sẽ tạo nên các lựa chọn hay quyết định.

Câu hỏi mấu chốt là khi nào nên sử dụng cảm xúc và cảm giác?

Có những người cho rằng cảm giác tốt chính là chỉ dẫn xác thực duy nhất để hành động. Họ nghi ngờ tính logic và trò chơi câu chữ vì họ cảm thấy logic có thể được dùng để chứng minh cho một điều gì đó (thực sự thì điều này có thể đúng với một vài khía cạnh hay giá trị được chọn lựa cẩn thận). Với những người đó, linh cảm chính xác mới là điều thần linh mách bảo. Quan niệm này rất nguy hiểm bởi vì linh cảm chính xác đó có thể vô cùng xấu xa và không đầy đủ. Những hành động vô nhân đạo giữa con người với con người bắt nguồn từ những linh cảm nhất thời đó.

Tuy nhiên, nếu chúng ta phát triển khả năng nhận thức bằng cách nhìn nhận một tình huống theo nhiều góc độ khác nhau, sau đó áp dụng các giá trị và cả linh cảm thì kết quả sẽ tốt hơn rất nhiều.

Logic và lập luận không thể thay đổi cảm giác, nhưng nhận thức thì có thể. Bạn gặp một người lạ trong kỳ nghỉ, và anh ta có vẻ thật sự nhiệt tình giúp đỡ bạn. Sau đó, lại có người bảo rằng anh ta có thể là kẻ bịp bợm. Rồi bạn nhìn nhận lại người đó qua luồng thông tin kia, khi đó, nhận thức khiến bạn thay đổi cảm giác với người lạ đó.

Thay vì loại bỏ cảm xúc ra khỏi tư duy như cách thông thường mà chúng ta được dạy, chúng ta cần tìm cách cho phép cảm xúc và cảm giác giữ một vai trò nhất định trong tư duy. Trong cuốn sách này, tôi sẽ mô tả những phương pháp để làm điều đó. Ví dụ như việc sử dụng “chiếc mũ đỏ” trong kỹ thuật sáu chiếc mũ tư duy.

Trong tư duy, trực giác cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng. Nhưng thật nguy hiểm khi cứ ngồi một chỗ và không tư duy với hy vọng tự nhiên trực giác mách bảo điều gì đó. Đôi lúc trực giác có thể hoàn toàn sai lầm, ví dụ như khi bạn đang cần đoán các tình huống có thể xảy ra. Tuy nhiên, giống với cảm xúc và cảm giác, trực giác cũng đóng một vai trò nhất định trong tư duy.

Luôn có hai sự ảnh hưởng lớn tác động lên người trẻ tuổi. Đầu tiên là áp lực ngang hàng với bạn bè, những người cùng nhóm, cùng độ tuổi, cùng thu nhập. Điều này hình thành nên nhận thức và các giá trị. Trừ phi bạn trẻ đó có thể độc lập suy nghĩ, nếu không họ sẽ bị cuốn theo, bị ảnh hưởng bởi nhóm mà họ tham gia (thậm chí kể cả khi đó là nhóm nghiện ngập).

Ảnh hưởng lớn thứ hai là âm nhạc trong văn hóa của giới trẻ, với những ca từ lặp lại nhấn mạnh vào những cảm xúc rối bời của thanh niên. Giống như đứng trên cánh đồng lúa gió thổi rì rào, trong tư duy của những người trẻ cũng luôn tràn ngập các câu hỏi “Anh ấy có yêu mình không?” được thể hiện theo nhiều cách khác nhau. Nhạc pop là dòng nhạc vô cùng truyền cảm. Từ trước tới nay, dòng nhạc này luôn mang lại những cảm xúc sâu lắng và thậm chí cả những suy tư, nhưng nhìn chung dòng nhạc này ít khi giúp người ta có thể suy ngẫm về bản thân.

TÓM LƯỢC

Trong phần này, tôi đã trình bày một vài điều cần được nhận thức một cách đúng đắn về tư duy. Chúng ta cần thông tin nhưng cũng càng cần tư duy. Tư duy không phải là điều liên quan đến trí thông minh hay các vấn đề khó khăn cần giải quyết. Sự hiểu biết thậm chí còn quan trọng hơn cả trí thông minh.

Tư duy theo cách truyền thống chủ yếu tập trung vào tư duy phê phán, lập luận, phân tích và sự logic. Những yếu tố này rất quan trọng, và tôi cũng hy vọng tôi không làm các bạn hiểu lầm về sự quan trọng của chúng. Nhưng có một phần khác của tư duy và nó thực sự nguy hiểm nếu chúng ta cứ coi rằng chỉ những yếu tố trên là đủ. Bên cạnh lối tư duy phê phán, chúng ta cần tư duy xây dựng và tư duy sáng tạo. Bên cạnh tư duy lập luận, chúng ta cần khai thác làm rõ vấn đề trước. Bên cạnh tư duy phân tích, chúng ta cần các kỹ năng để thiết kế. Ngoài logic, chúng ta cần nhận thức.

Theo cách tư duy truyền thống, chúng ta thường coi trọng tư duy phản hồi: phản hồi lại với những gì xảy ra với mình. Nhưng có một khía cạnh khác của tư duy. Đó là tư duy chủ động, tìm ra và thực hiện để biến mọi ý tưởng thành hành động. Nó đòi hỏi sự thực hiện hoặc các kỹ năng làm việc. Nó đòi hỏi tư duy xây dựng, sáng tạo và phát triển.

Nhiều lối tư duy mang màu sắc tiêu cực như thử thách, tấn công, chỉ trích, tranh luận, chứng minh sai… Nhưng liệu đây có phải là cách duy nhất để xử lý hay chúng ta có thể đạt được cùng mục đích này theo một cách mang tính xây dựng hơn? Tôi tin là chúng ta hoàn toàn có thể.

Tư duy sáng tạo cực kỳ quan trọng. Chúng ta có thể bắt đầu thấy mình có thể dùng tư duy sáng tạo một cách thận trọng như thế nào thay vì chờ đợi cảm hứng xuất hiện.

Cảm xúc và cảm giác cũng giữ vai trò quan trọng trong tư duy. Đó không phải là yếu tố chúng ta nên loại bỏ, mà nên học cách sử dụng sao cho đúng đắn.

Tóm lại, trí thông minh là khả năng, và được sử dụng để phát triển các kỹ năng tư duy. Nếu không có kỹ năng tư duy thì khả năng này cũng không được dùng đến.

Đôi lời về tác giả

Tiến sĩ Edward de Bono từng giành được học bổng Rhodes vào Đại học Oxford và hiện nay ông là giảng viên thỉnh giảng ở nhiều trường đại học trên thế giới trong đó có Oxford, Cambridge, London và Harvard. Ông ở một vị thế khá đặc biệt khi viết cuốn sách này bởi hai lý do sau:

1. Không giống như hầu hết những người làm trong ngành giáo dục khác, Tiến sĩ de Bono không chỉ hoạt động trong lĩnh vực giáo dục mà còn làm kinh doanh, chính trị và ngoại giao. Tiến sĩ đã xây dựng và phát triển một chương trình thông dụng dành cho việc giảng dạy trực tiếp kỹ năng tư duy thành một môn học ở trường (gọi là chương trình CoRT). Cùng thời điểm đó, những kiến thức của ông về hệ thống tư duy đã trở thành chỉ dẫn thiết yếu của các tập đoàn lớn và của rất nhiều tổ chức trên thế giới.

Điều này tương đối quan trọng bởi hai lý do. Thứ nhất, giáo dục không phải là một trò chơi mà là hành trang để bước vào cuộc sống. Vì vậy, các kỹ năng tư duy được giảng dạy ở trường phải hữu dụng để vào đời. Có thể thấy nhiều phương pháp tiếp cận việc giảng dạy tư duy không còn phù hợp. Lý do thứ hai là các lĩnh vực kinh doanh, chính trị, ngoại giao đòi hỏi sự khắt khe trong nghiên cứu. Sinh viên ở trường phải chấp nhận những thứ đã được đặt ra trước mắt. Nhưng các nhà điều hành doanh nghiệp không phải chấp nhận bất cứ điều gì. Họ sẽ chỉ chấp nhận sự chỉ dẫn về mặt tư duy nếu họ tin là các chỉ dẫn này có liên quan, thực tế và quan trọng. Chính các khách hàng, những người trả tiền cho họ, sẽ đánh giá một cách tối ưu.

2. Khác với các nhà giáo dục khác, Tiến sĩ de Bono làm việc ở khắp nơi trên thế giới. Ông làm việc trực tiếp trên 45 quốc gia lớn (và một vài quốc gia nhỏ). Các công trình của ông được sử dụng ở nhiều nơi. Ông làm việc trong môi trường đa dạng văn hóa và hệ tư tưởng. Điều này buộc ông phải nhìn vào các mặt quan trọng nhất của tư duy và giải phóng bản thân khỏi thói quen tư duy cố hữu gói gọn trong một nền văn hóa. Ví dụ, điều này cho phép ông nhìn rõ sự giới hạn của thói quen tư duy ở các nước phương Tây như tranh luận và tư duy phê phán. Làm việc ở nhiều quốc gia khác nhau với

nhiều giáo viên, các điều kiện khác nhau buộc ông đơn giản hóa và xây dựng phương pháp giảng dạy thực tế. Điều này khó có thể dựa vào các giáo viên được đào tạo thông thường khác.

3. Không giống như nhiều người làm trong lĩnh vực này, Tiến sĩ de Bono là nhà tư duy đầu tiên thảo luận trực tiếp về bản chất của tư duy và các phương pháp để giảng dạy. Quá nhiều người trong lĩnh vực này đơn giản chỉ sao chép từ những người khác và góp nhặt mỗi chỗ một ít.

Kiến thức nền tảng của Tiến sĩ de Bono ở cả hai lĩnh vực tâm lý và y học đã đưa ông tới một vị trí độc đáo để có thể hiểu các hệ thống thông tin tự tổ chức sinh học. Đây là nền tảng của nhận thức và tư duy sáng tạo. Những yếu tố này sẽ được làm sáng tỏ trong những trang sau.

4. Nhìn chung, Tiến sĩ de Bono với 25 năm kinh nghiệm trực tiếp giảng dạy kỹ năng tư duy, có một vị thế hoàn toàn khác những người đi sau trong lĩnh vực này. Các phương pháp của ông (như là chương trình CoRT) đã được kiểm định qua rất nhiều năm ở nhiều độ tuổi, khả năng, giảng viên, cũng như các điều kiện khác nhau. Quan trọng hơn là, các phương pháp này hiện nay đang được đưa ra để áp dụng vào giảng dạy. Từ kinh nghiệm phong phú của mình, Tiến sĩ de Bono chú trọng vào sự đơn giản và tính thực tiễn. Đó chính là lý do ông có thể tiến hành đào tạo phương pháp này cho 105.000 giáo viên ở Venezuela. Không khó để có thể xây dựng các chương trình phức tạp mà trông có vẻ ổn nhưng thực ra lại khó để có thể đưa vào giảng dạy và ứng dụng. Bởi lẽ các ông bố bà mẹ không phải là các giáo viên có nghiệp vụ sư phạm cao, nên các kinh nghiệm và tính thực tiễn mà Tiến sĩ de Bono đưa ra trong cuốn sách này là vô cùng cần thiết và hữu ích.

GIÁO DỤC

Tiến sĩ Edward de Bono được biết đến là người tiên phong trong công cuộc giảng dạy tư duy ở trường học. Cuốn sách đầu tiên của ông được xuất bản năm 1967 và chương trình CoRT đã được đưa vào sử dụng từ năm 1972.

Ông đã làm diễn giả ở nhiều hội thảo về giáo dục (Hội thảo quốc tế về tư duy, Hội đồng trẻ em năng khiếu thế giới, Hội thảo quốc gia ASCD và nhiều hội thảo khác). Năm 1989 ông được mời tới phát biểu trong Ủy ban Giáo dục Hoa Kỳ, nơi đưa ra các giải pháp cho chính phủ và các chuyên viên giáo dục cấp cao từ các bang của Hoa Kỳ. Cũng vào năm 1989, ông được mời tới phát biểu khai mạc một hội thảo đặc biệt của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) ở Paris để đánh giá trực tiếp khả năng giảng dạy tư duy. Đây là hội thảo quan trọng với sự tham gia của tất cả các thành viên của OECD (như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức, Pháp, Anh…)

Chương trình CoRT về giảng dạy tư duy ở trường học giờ đây đã được áp dụng rộng rãi trên toàn Canada (bao gồm cả những khu vực nói tiếng Pháp). Ở Hoa Kỳ, số người đang áp dụng chương trình này ngày một tăng. Minnesota, là một bang đi đầu về giáo dục, đã cấp một quỹ đặc biệt để đào tạo về chương trình này và tiến tới giới thiệu trong trường học.

Tiến sĩ de Bono đã được Học viện Khoa học Soviet mời tới Moscow để huấn luyện cho các giáo viên trong một dự án đặc biệt mang tên School Project One, quy tụ các trường thực nghiệm hàng đầu thường triển khai giảng dạy thí điểm các phương pháp mới. Ở Trung Quốc, chương trình CoRT đã được chọn lựa để áp dụng ở một số trường trung học trong nhiều năm.

Ở Singapore, chính phủ đã tự kiểm định và đưa chương trình CoRT vào áp dụng ở 45 trường học. Giờ đây, họ đang lên kế hoạch để mở rộng chương trình này cho tất cả các trường học. Ở Malaysia, chương trình này đã được đưa vào các trường trung học từ nhiều năm trước. Ở Bulgaria, sau khi tiến hành một loạt các kiểm định thỏa đáng, chính phủ đã giới thiệu phương pháp này tới tất cả các trường học.

Ở Venezuela, một giáo sư triết học tại Đại học Caracas (Tiến sĩ Machado), người được truyền cảm hứng từ cuốn sách The Mechanism of Mind (tạm dịch: Cơ chế của tư duy) của Tiến sĩ de Bono, sau đó đã trở thành một chính trị gia, và lập nên Bộ Phát triển Trí thông minh, hoạt động phần lớn dựa trên các phương pháp của

Tiến sĩ de Bono. Tuy vậy, một thay đổi trong chính phủ đã kéo theo việc bãi bỏ Bộ này, nhưng chương trình của Tiến sĩ de Bono và chương trình Gia đình vẫn được Bộ Giáo dục tiếp tục thực hiện.

Chương trình CoRT được sử dụng theo nhiều cách ở nhiều nước khác nhau như Anh, Úc, New Zealand, Israel, Thụy Điển, Kuwait, Pakistan…

Nghiên cứu hay nhất do Tiến sĩ John Edwards tại Đại học James Cook ở Úc thực hiện. Ông đã chỉ ra rằng việc áp dụng khóa học tư duy CoRT đang gia tăng số học sinh xếp hạng đầu về môn toán từ 25% lên tới 52%.

Và cũng không ngạc nhiên lắm khi các doanh nghiệp cho thấy họ quan tâm nhiều hơn tới công trình của Tiến sĩ de Bono. Không có ý gì khác khi nói rằng trong kinh doanh, người ta rốt cuộc vẫn quan tâm tới kết quả cuối cùng. Tư duy liên quan tới hành động, quyết định và ý tưởng mới. Đây cũng chính là điều mà Tiến sĩ de Bono quan tâm. Các doanh nghiệp đều biết rằng con người là nguồn lực chính của họ. Đó là lý do tại sao các doanh nghiệp rất quan tâm tới việc tăng cường tư duy cho chính nguồn lực của họ.

Tiến sĩ de Bono thường được mời làm cố vấn cấp cao về tư duy để giúp nguồn nhân lực của công ty đáp ứng với sự thay đổi, các chiến lược, sự củng cố và các định hướng mới.

Một loạt các tập đoàn đã trở nên lớn mạnh như được dự đoán khi áp dụng các phương pháp của Tiến sĩ de Bono về tư duy do họ đưa tư duy vào áp dụng trong tất cả các lĩnh vực của mình.

Từ NTT (tập đoàn của Nhật Bản có giá trị cao nhất trên thế giới trong lĩnh vực điện thoại và viễn thông) tới Smurfitt (công ty lớn nhất ở Ailen về đóng gói). Từ IBM (về lĩnh vực máy tính) tới Weston Group (tập đoàn thực phẩm của Canada). Từ General Motors (lĩnh vực xe hơi) tới Dentsu (tổ chức quảng cáo được coi là lớn nhất trên thế giới đến từ Nhật Bản). Từ Shell (trong lĩnh vực dầu khí) tới L. M. Ericsson (rada và điện của Thụy Điển). Từ Du Pont (hóa chất) tới Prudential (công ty bảo hiểm lớn nhất thế giới). Từ Ciba-Geigy

(dược phẩm của Thụy Sĩ) tới Citicorp (ngân hàng lớn nhất của Mỹ). Từ BHP (công ty lớn nhất về thép và khai mỏ của Úc) tới Zegna (nhà thiết kế hàng đầu của Italy). Từ Heineken (bia Hà Lan) tới American Standard (đồ dùng nhà tắm).

Tiến sĩ de Bono thường được mời tới diễn thuyết trong nhiều hội thảo quan trọng như BIMCO (hội thảo vận tải đường biển lớn nhất thế giới), the Institute of Institutional Investors (hiệp hội các nhà đầu tư có tổ chức), YPO (tổ chức chủ tịch trẻ)…

CÔNG VỤ

Khi trường Đại học Defense Department ở Pentagon của Mỹ tổ chức hội thảo đầu tiên về khả năng sáng tạo, họ đã mời Tiến sĩ de Bono khai mạc buổi hội thảo. Nhưng vì có trọng trách cần ưu tiên ở Helsinki, ông đã khai mạc cuộc họp qua điện thoại từ phía bên kia đại dương ở Phần Lan.

Tiến sĩ de Bono đã có một vài buổi hội nghị chuyên đề với Bộ Cảnh sát Los Angeles và các hiệp hội, trường cảnh sát khác.

Khi Hiệp hội Luật sư Hoa Kỳ (American Bar Association) tổ chức hội thảo đầu tiên tìm giải pháp cho vấn đề xung đột giáo dục, họ đã mời Tiến sĩ de Bono phát biểu khai mạc hội nghị. Ông cũng đã được mời tới làm diễn giả trong hội nghị pháp luật của Khối thịnh vượng chung với sự tham gia của 5.000 luật sư từ khắp nơi trên thế giới.

Trong lĩnh vực kinh tế, Tiến sĩ de Bono đã được mời phát biểu tại nhiều diễn đàn, trong đó có diễn đàn kinh tế thế giới Davos danh giá trong một vài dịp, diễn đàn kinh tế của các nước thuộc vành đai Thái Bình Dương, hiệp hội các ngân hàng quốc tế và nhiều diễn đàn khác.

Tiến sĩ de Bono đã được Chính phủ Canada mời tới tổ chức buổi hội nghị chuyên đề CIDA chịu trách nhiệm về vấn đề viện trợ quốc tế. Bộ trưởng Bộ Chất thải độc hại của California đã mời tiến sĩ tổ chức một loạt các chuyên đề và hội thảo để giúp họ tìm ra cách kiểm soát, điều tra và ban hành pháp luật cho một số vấn đề liên

quan. Rất nhiều ủy ban dịch vụ công (từ Úc, Canada, Singapore, Malaysia) cũng đã mời Tiến sĩ de Bono tới tham gia giải quyết khó khăn cùng họ.

Trong số những bên đã tìm đến sự giúp đỡ của tiến sĩ, có cả Quỹ động vật hoang dã thế giới và Bảo tồn thiên nhiên của Liên Hợp Quốc.

QUỐC TẾ

Tiến sĩ de Bono đã làm việc ở rất nhiều quốc gia: Canada, Mỹ, Mexico, Brasil, Argentina, Thụy Điển, Pháp, Anh, Đức, Ý, Tây Ban Nha, Ai Cập, Ả Rập Saudi, Ấn độ, Pakistan, Singapore, Malaysia, Nga, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Úc, New Zealand và 19 quốc gia khác, chưa kể tới một vài quốc gia nhỏ như Malta, UAE, Fiji…

Các tác phẩm của Tiến sĩ de Bono đã được dịch ra 23 ngôn ngữ gồm các ngôn ngữ chính ở châu Âu, Nhật Bản, Nga, Trung Quốc, Hàn Quốc, Do Thái, Urdu…

Thật đáng ngạc nhiên khi các tác phẩm của ông được chấp nhận và được sử dụng ở nhiều nền văn hóa và tín ngưỡng khác nhau như đạo Công giáo, Tin Lành, Hồi giáo, Chủ nghĩa Mác, Trung Quốc, Nhật Bản…

XUẤT BẢN

Tiến sĩ de Bono đã viết cuốn sách đầu tay vào năm 1967 với tựa đề New Think (tạm dịch: Tư duy mới) và thuật ngữ này đã được Gorbachev sử dụng trong 20 năm. Từ đó, ông đã viết 30 cuốn sách, tất cả đều là kiến thức chung về tư duy. Có thể kể ra một số đầu sách như: The Mechanism of Mind (Cơ chế của tư duy); Lateral Thinking (Tư duy đa chiều), Teaching Thinking (Dạy tư duy), Children Solve Problems (Dạy trẻ giải quyết vấn đề), Practical Thinking (Tư duy thực tế), Conflicts (Mâu thuẫn), Atlas of Management Thinking (Bí kíp tư duy quản lý), Six Thinking Hats

(Sáu chiếc mũ tư duy), Letters to Thinkers (Thư gửi các nhà tư duy), I am Right,You are Wrong (Tôi đúng, bạn sai).

Đài BBC (London) đã sản xuất ra chương trình truyền hình gồm 10 phần có tên Khóa học tư duy của tiến sĩ de Bono đã được phát rộng rãi trên hệ thống PBS của toàn nước Mỹ. Một seri khác với 13 phần có tên Những nhà tư duy vĩ đại do tập đoàn IBM (Đức) tài trợ và chương trình Bách khoa toàn thư Anh đã được phát ở châu Âu.

Chương trình tư duy CoRT là chương trình giáo dục chính do Tiến sĩ de Bono phát triển. Chương trình gồm có 6 phần, mỗi phần có 10 bài học. Một chương trình khác sử dụng kỹ năng viết nhiều hơn là Suy nghĩ, Ghi chú, Viết (được xuất bản bởi Công ty Perfection Learning, Iowa). Ngoài ra, còn băng cát xét Masterthinker (Bậc thầy tư duy) do Trung tâm quốc tế về Tư duy sáng tạo sản xuất.

SUY NGẪM VỀ TƯ DUY

Tiến sĩ de Bono là người sáng tạo ra thuật ngữ tư duy đa chiều (lateral thinking), hiện nay thuật ngữ này đã được nhiều người biết đến và đưa vào từ điển tiếng Anh Oxford, trở thành một phần của ngôn ngữ tiếng Anh.

Nền tảng kiến thức của Tiến sĩ de Bono về y học đã trở nên rất cần thiết cho việc hình thành các ý tưởng mới của ông. Nếu kiến thức nền của ông đến từ các lĩnh vực như triết học, toán học hay công nghệ thông tin, ông sẽ không thể có được các ý tưởng hiện nay bởi những lĩnh vực này xử lý các hệ thống thông tin được tổ chức bên ngoài, nơi xử lý các dữ liệu dựa trên các quy luật logic.

Trong y học, Tiến sĩ de Bono đã nghiên cứu các hệ thống kết hợp trong cơ thể con người (hệ tuần hoàn, hệ hô hấp, kiểm soát ion, chức năng thận, hooc môn…). Nhờ đó, ông đã phát triển một loạt các khái niệm sinh học về sự tổ chức và trao đổi thông tin. Đây là nền tảng của các khái niệm về hệ thống tự tổ chức.

Trong cuốn sách The Mechanism of Mind (Cơ chế của tư duy) đã xuất bản vào năm 1969, Tiến sĩ de Bono đã miêu tả cách não bộ

hoạt động như một mạng nơ-ron cho phép các thông tin tự tổ chức thành các khu vực. Cuốn sách đó đã đi trước thời đại khoảng 20 năm do những khái niệm được trình bày trong đó hiện nay tạo thành cơ sở cho sự phát triển mới nhất của máy tính: đó là máy tính nơ-ron, cỗ máy hoạt động dựa trên mạng nơ-ron… Kể từ khi cuốn sách này được xuất bản, nhiều người đã quan tâm tới lĩnh vực hệ thống tự tổ chức và hiện nay một mảng của toán học đang nghiên cứu vấn đề này. Các mô hình chức năng não đa dạng đã được đưa ra, và có một vài trường hợp, chúng tương đối giống với mô hình Tiến sĩ de Bono đưa ra vào năm 1969.

Đây là cơ sở cho phép Tiến sĩ de Bono phát triển các ý tưởng của ông về sự nhận thức và khả năng sáng tạo. Dựa trên cơ sở này, ông đã tạo ra kỹ thuật của tư duy đa chiều. Cũng từ cơ sở này, các kỹ thuật thay đổi nhận thức được đưa ra trong chương trình CoRT đã hình thành. Như vậy có thể thấy cơ sở lý thuyết trong các tác phẩm của Tiến sĩ de Bono là dựa trên hoạt động của các hệ thống tự tổ chức.

Gần đây, Tiến sĩ de Bono đã mời các tập đoàn máy tính và phần mềm lớn tham gia vào dự án “Nhiệm vụ bắt buộc trong tư duy”, mục đích của dự án này là nghiên cứu sự liên quan giữa việc cung cấp thông tin và khả năng sử dụng thông tin của chúng ta. Cuộc họp đầu tiên về dự án này đã diễn ra tại Washington D.C. vào tháng 5 năm 1989.

Ngoài ra, Tiến sĩ de Bono còn nghiên cứu một dự án quan trọng về việc tạo ra một ngôn ngữ quốc tế mới cho tư duy.

KINH NGHIỆM

Tiến sĩ de Bono làm việc trong lĩnh vực tư duy kể từ năm 1965. Cuốn sách đầu tay của ông được xuất bản vào năm 1967 và chương trình CoRT được đưa vào sử dụng từ năm 1972. Các ý tưởng và phương pháp của ông đã được kiểm định qua thời gian, thực tiễn và khả năng sử dụng.

Các kinh nghiệm trong lĩnh vực dạy tư duy của ông rất quan trọng. Bằng mọi giá, việc giảng dạy tư duy cần tránh gây nhầm lẫn và phức tạp hóa vì cách thức đó không thể tăng cường tư duy mà ngược lại còn khiến mọi chuyện tệ hơn. Kể từ khi việc giảng dạy tư duy được ủng hộ ở Mỹ, nhiều nhà xuất bản đã đặt nhiều tác giả viết các bản thảo một cách vội vã, gấp gáp, sơ sài. Điều này phần lớn được thực hiện bằng cách sao chép các tài liệu và gộp chúng lại với nhau theo nhiều cách khác nhau, mà chính cách thức này đã phá hỏng cả phương pháp dạy mới này. Các tác giả thường chọn giải pháp thay thế là lấy nơi này một ít, nhặt nơi kia một ít. Và có thể dự đoán trước được kết quả là một mớ hỗn độn. Cuối cùng, người ta lại quay lại với cách tiếp cận tư duy xưa cũ phần lớn dựa trên tư duy phê phán truyền thống. Nhưng cũng có nhiều chương trình như vậy được trình bày một cách chuyên nghiệp và xuất bản tốt. Không may là nó hoàn toàn không đủ. Kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực này đang bị thiếu hụt.

Phân tích quá trình tư duy thành nhiều yếu tố và sau đó tìm cách dạy các yếu tố này không giống như việc thiết kế công cụ giảng dạy “thực tiễn”.

Vào năm 1984, phong trào thi đấu ở Thế vận hội Olympic gần như đã đến hồi kết vì không thành phố nào trên thế giới muốn chịu chi phí để trở thành chủ nhà đăng cai thế vận hội này. Nhưng thành công sáng giá của Peter Ueberroth và đồng đội ở giải đấu Los Angeles đã mang đến tương lai cho đại hội thể thao này. Trong một bài phỏng vấn cho tờ Washington Post, Ueberrroth cho biết anh đã sử dụng tư duy đa chiều để tạo các khái niệm mới được yêu cầu. Anh đã học các kỹ năng của tư duy đa chiều từ Tiến sĩ de Bono trong một hội thảo chuyên đề nhiều năm trước đây. Đó là một ví dụ điển hình của sự hiệu quả mang tính thực tiễn trong phương pháp tư duy của Tiến sĩ de Bono.

Ông Ron Barbaro, Giám đốc Công ty Bảo hiểm Prudential ở Canada cho hay, cách ông sử dụng các phương pháp tư duy của Tiến sĩ de Bono đã tạo ra sự thay đổi đáng kể cho bảo hiểm nhân thọ. Loại bảo hiểm nhân thọ truyền thống thường được chi trả nếu người

mua bảo hiểm qua đời. Nhưng ý tưởng mới được đưa ra đó là khi người mua bảo hiểm bị chẩn đoán bệnh không thể cứu chữa như ung thư, AIDS… nó cũng cho phép người mua bảo hiểm được chi trả cho việc chăm sóc và chữa bệnh tốt hơn. Chính sách mới này hiện giờ đã được những công ty bảo hiểm lớn nhất ở Canada áp dụng và rất được quan tâm ở nhiều nơi khác.

TÓM LƯỢC

Có thể thấy rằng cuốn sách này được viết bởi người có kiến thức, bằng cấp và kinh nghiệm giỏi nhất trong lĩnh vực này. Vậy điều gì quan trọng khiến Tiến sĩ de Bono không chỉ làm việc trong một lĩnh vực nhỏ hẹp của giáo dục thôi mà lại quan tâm tới một lĩnh vực rộng lớn của tư duy áp dụng? Ý tưởng và phương pháp của ông đã vững vàng qua khảo nghiệm và qua rất nhiều khách hàng.

Tiến sĩ nhấn mạnh vào sự đơn giản và tính thực tiễn cao là cần thiết trong lĩnh vực mà trước đó đã quá phức tạp, dễ nhầm lẫn và mang tính triết học cao.

Tiến sĩ de Bono quan tâm tới tư duy để hoàn thành mọi việc và tạo ra các ý tưởng mới. Điều này trái ngược với tư duy phản hồi truyền thống chỉ quan tâm tới phân tích, chỉ trích và tranh luận.

Sử dụng cuốn sách này như thế nào?

ĐỘ TUỔI

Mặc dù ban đầu tác giả định viết cuốn sách này dành cho các bạn trẻ, nhưng thực ra không giới hạn độ tuổi. Các phương pháp và kỹ thuật không chỉ phù hợp với người trẻ mà còn phù hợp với cả người trưởng thành. Thực tế là rất nhiều phương pháp trong cuốn sách này đã được dạy cho các giám đốc kinh doanh cấp cao và họ đã thường xuyên sử dụng chúng.

Điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Các phương pháp cơ bản trong toán học là như nhau với mọi lứa tuổi. Các phương pháp tư duy cơ bản cũng vậy. Tuy nhiên, ở độ tuổi lớn hơn, đòi hỏi sẽ cao

hơn. Các kỹ thuật cũng nên được sử dụng chính xác hơn. Câu trả lời cũng nên phức tạp hơn. Và nếu có thể, chúng ta nên kết hợp sử dụng các kỹ thuật. Các đề mục thực hành cũng nên được sử dụng phức tạp hơn. Tuy nhiên, cách tiếp cận về cơ bản là giống nhau.

Hầu hết các phương pháp trình bày trong cuốn sách này phù hợp với trẻ khoảng 9 tuổi. Tuy nhiên, với những bậc cha mẹ có tính kiên nhẫn và với những phương pháp đơn giản thì độ tuổi giới hạn phù hợp này có thể là 6 tuổi.

Ở phần tiếp theo, tôi sẽ liệt kê một danh sách những mục trong cuốn sách này phù hợp với những em nhỏ tuổi. Ví dụ, phương pháp hình vẽ có thể dạy cho những trẻ 4 tuổi.

CÁCH DẠY TRẺ VỚI CUỐN SÁCH NÀY

Có ba cách để dạy các phương pháp tư duy dựa theo cuốn sách này.

1. Những trẻ lớn, trẻ có hiểu biết hơn, và những trẻ yêu thích “tư duy” có thể đọc toàn bộ cuốn sách cùng với cha mẹ. Sau đó, cha mẹ nên thảo luận các điểm cơ bản, các phương pháp trong cuốn sách và thực hành các bài tập cùng trẻ. Cách này sẽ thuận lợi hơn nếu sử dụng hai cuốn sách, một cuốn cha mẹ dùng và một cuốn dành cho trẻ.

2. Với những trẻ nhỏ hơn và những trẻ không thích đọc sách, cha mẹ nên đọc cuốn sách và liệt kê tất cả những thông tin quan trọng, sau đó dạy cho trẻ. Một vài phần có thể được lược bớt hoặc đơn giản hóa. Những phần mô tả các quá trình thực tế, cha mẹ nên đọc trực tiếp cho trẻ nghe.

3. Với những trẻ quá nhỏ và những trẻ chậm hiểu, cha mẹ có thể giảng giải cho chúng, nhưng chỉ chọn lựa một số phần thôi. Nếu bạn dạy trẻ từng phần nhất định trong cuốn sách này khi chúng còn nhỏ, bạn có thể dạy chúng những phần còn lại khi chúng lớn hơn.

Ba phương pháp tiếp cận này sẽ được chỉ ra trên hình dưới.

ĐỘNG LỰC

Động lực chính là yếu tố quan trọng nhất, nếu không có động lực thì sẽ rất khó để dạy bất kỳ cách tư duy nào.

Thật không may, nếu chỉ nói với trẻ rằng “tư duy” sẽ giúp chúng rất nhiều trong học tập hoặc công việc sau này thì hầu như sẽ chẳng có ích gì trong việc tạo động lực cho chúng.

Việc dạy tư duy cần vui vẻ, sôi nổi và khiến chúng yêu thích, thậm chí giống như một trò chơi vậy. Kinh nghiệm đã cho tôi thấy những đứa trẻ cũng có thể thích tư duy. Chúng thích vận động trí óc và có các ý tưởng. Nhưng chúng cần phải thực hiện. Nếu đưa cho đứa trẻ một câu hỏi gần như không trả lời được, bạn đã dập tắt động lực của chúng. Vậy nên nếu bài tập hoặc bài thực hành dường như quá khó hay nhàm chán với chúng, bạn nên chọn bài khác dễ hơn và thú vị hơn.

Thông thường, 9-11 là độ tuổi mà trẻ thích tư duy nhất. Sau độ tuổi đó, chúng có xu hướng trở nên bảo thủ và chỉ muốn câu trả lời của chúng là đúng. Lứa tuổi thanh thiếu niên có xu hướng vừa tự vệ, chưa có tầm nhìn, lại vừa tự mãn về suy nghĩ của chúng,cũng chính vì cảm giác sợ sai. Vì vậy, quan trọng nhất là chúng ta cần tránh phán xét đúng sai với trẻ. Suy nghĩ cũng là một dạng hành động. Đôi khi bạn làm tốt nhưng có lúc thì không, nhất là trường hợp đòi hỏi nhiều kỹ năng. Giống như chơi tennis vậy, có thể bạn chơi tennis chưa tốt nhưng bạn vẫn thích chơi.

Một cách để khơi nguồn và duy trì động lực chính là lựa chọn các bài tập để thực hành. Những bài tập này cần có yếu tố hài hước và có thể suy đoán. Thật là sai lầm nếu bạn chỉ chú trọng những bài tập khó. Mục đích của cuốn sách này là giúp đỡ để dạy các kỹ năng tư duy, chứ không phải là cách gián tiếp để các bậc cha mẹ áp đặt trẻ được làm gì và không được làm gì.

Động lực phụ thuộc vào cảm giác đạt được thành tựu. Bởi vì không phải chỉ có một câu trả lời đúng hoặc một câu trả lời duy nhất, nên thành tích có thể đạt được theo những cách khác nhau. Liệu bạn có bao nhiêu phương án thay thế? Những ý tưởng của bạn như thế nào so với những ý tưởng của tôi? Liệu chúng ta có thể liệt kê thêm mục nào vào danh sách đó? Thực tình tôi chưa từng nghĩ về điều này.

Có những ý tưởng chợt xuất hiện mà trước đó bạn chưa từng nghĩ đến sẽ là động lực lớn lao khiến chính bạn cũng phải ngạc nhiên. Động lực cũng được tạo ra từ sự so sánh và sự cạnh tranh.

Cuối cùng, đó là động lực của sự nhuần nhuyễn. Khi đã biết trượt tuyết, bạn sẽ yêu thích môn thể thao này. Khi bạn có thể áp dụng được một phương pháp tư duy, bạn cũng sẽ thích nó. Bạn có thể thực hiện được một nhiệm vụ tư duy với sự tự tin và đạt được hiệu quả thì tự bản thân nó đã là một động lực rất lớn.

SỞ THÍCH HAY MÔN THỂ THAO

Tôi thấy không có lý do gì để “tư duy” không thể trở thành sở thích hoặc môn thể thao. Bọn trẻ có thể gặp nhau để cùng thực hành và cùng yêu thích sử dụng trí óc. Điều này vừa mang lại giá trị xã hội, giá trị thể hiện bản thân, vừa giúp phát triển kỹ năng tư duy tốt hơn.

Các phương pháp tư duy cho phép tư duy thoát khỏi các cuộc trao đổi hay tranh luận thông thường. Những phương pháp này trở thành cơ sở để tư duy phát triển thành sở thích.

Sự yêu thích kỹ năng tư duy có thể là cơ sở để tạo nên “câu lạc bộ tư duy”. Bạn có thể tìm thấy bản phác họa về cơ cấu tổ chức cũng như quá trình hoạt động của một câu lạc bộ như vậy ở phần sau.

Câu lạc bộ tư duy, hay chỉ là những buổi gặp gỡ, bàn luận về tư duy có thể được giới hạn trong phạm vi nhóm gia đình, bạn bè hoặc xóm giềng.

PHƯƠNG PHÁP DẠY

Bảo đảm tính đơn giản;

Tránh nhầm lẫn;

Bạn cần phải nhận thức rõ ràng về điều bạn đang làm ngay lúc này.

Thực hành một phương pháp theo nhiều mục thực hành khác nhau.

Phương pháp dạy tư duy không khác nhiều so với phương pháp dạy thể thao hay giáo dục thể chất. Nếu là giáo viên, bạn phải biết rõ mình muốn gì và phải chắc chắn rằng bạn hiểu điều đó. Hãy lấy thật nhiều ví dụ để minh họa cho những gì bạn đang tìm kiếm.

Một điều quan trọng cần lưu ý là “dạy hướng vào trọng tâm”, nghĩa là cần lấy những ví dụ rõ ràng. Khi bạn vô tình nhầm lẫn cái nọ thành cái kia, cách tốt nhất để tiếp tục là chuyển sang ví dụ khác, tránh tranh luận (điều bạn đang giảng lại chưa được khẳng định là chính xác). Bạn phải luôn biết rõ bạn đang cố gắng đạt được điều gì. Có thể bạn không luôn thành công, nhưng ít nhất bạn cũng cố gắng hết sức để làm điều đó.

Trong mọi trường hợp, tính đơn giản và thực tiễn phù hợp hơn sự hoàn hảo và toàn diện. Bạn cũng đừng nên dành quá nhiều thời gian chỉ để thực hành một mục hoặc một bài tập, ngay cả khi nó rất thú vị và buộc bạn phải tư duy. Quan trọng là cần biết chuyển sang một mục khác. Khi ứng dụng một phương pháp hoặc một công cụ tư duy với nhiều mục khác nhau, bạn sẽ dần hình thành được kỹ năng sử dụng phương pháp tư duy đó. Luôn nhớ rằng mục đích là dạy các kỹ năng tư duy, chứ không chỉ đơn thuần là một cuộc thảo luận thú vị để xem trẻ tư duy như thế nào.

NGUYÊN TẮC

Tuân thủ nguyên tắc là một trong những yếu tố quan trọng trong việc dạy tư duy. Nếu không tuân theo các nguyên tắc nhất định, bạn sẽ dễ bị sa đà hoặc đi lệch hướng và không đạt được kết quả gì.

Nguyên tắc đầu tiên là thời gian. Thời gian dành cho mỗi bài tập tư duy nên trong một khoảng ngắn. Đây là việc làm có chủ ý. Lần đầu tiên chúng tôi áp dụng chương trình CoRT trong trường học, cả giáo viên và học sinh đều phàn nàn rằng họ không thể suy nghĩ về một chủ đề chỉ trong 3 phút. Một thời gian sau, họ nhận ra rằng họ hoàn toàn có thể suy nghĩ nhiều một cách đáng kinh ngạc trong khoảng thời gian đó, và khi đó, họ sẵn sàng tuân thủ nguyên tắc này. Khoảng thời gian ngắn ấy là để suy nghĩ thật sự chứ không phải để tranh luận hay đùa cợt. Nguyên tắc về thời gian không chỉ được áp dụng trong mỗi bài tập mà còn được áp dụng trong cả một bài học, một khóa học tư duy. Đào tạo bất kỳ kỹ năng nào cũng cần có nguyên tắc, và bất kỳ huấn luyện viên thể thao nào cũng hiểu được điều này.

Nguyên tắc thứ hai là sự tập trung. Chủ đề mà tôi đang nghĩ là gì? Phương pháp mà tôi đang cố gắng áp dụng là gì? Tư duy rất dễ bị phân tán. Khi một người được yêu cầu xem xét vấn đề này thì lại rất dễ bị phân tâm bởi các ý tưởng cho vấn đề khác. Trong một buổi thảo luận về một chủ đề, các ý kiến trao đổi rất dễ bị lạc hướng sang một chủ đề khác hoàn toàn. Vì thế mà cuộc họp có thể biến thành cuộc “tán gẫu”, khiến quá trình tư duy không hiệu quả.

Dù vậy, chúng ta vẫn nên có tư duy mở, tự do và không bị giới hạn. Điều này hoàn toàn đúng. Vấn đề cần tư duy được khoanh vùng càng rõ ràng thì tư duy càng có thể tự do phát triển trong đúng chủ đề đó. Một người thợ mộc cần có những dụng cụ tốt và phải lành nghề để có thể sử dụng những dụng cụ đó. Anh ta được tự do dùng chúng vào bất kỳ mục đích gì. Nhưng vào mọi thời điểm, anh ta luôn biết mình đang sử dụng những công cụ đó vào việc gì.

CẤU TRÚC CHUỖI VÒNG CỦA CUỐN SÁCH

Cuốn sách này có thể được viết theo một chuỗi logic, tức là các phần nối tiếp nhau.

Cuốn sách này cũng có thể được trình bày chặt chẽ theo cách tổng hợp các “công cụ” tư duy ở một phần, các “cách thức” ở một phần, các “thói quen” ở một phần.

Nhưng nếu được trình bày như vậy, chắc chắn nó sẽ không thể là cuốn sách để giảng dạy tư duy. Tôi viết cuốn sách này theo một cấu trúc và thứ tự đặc biệt để cho bạn – các bậc cha mẹ – có thể dễ dàng sử dụng để dạy con.

Bạn hãy nghĩ đến chuỗi vòng cổ (theo hình dưới đây). Các hạt vòng hoàn toàn riêng biệt, nhưng xâu chúng lại thì được một chuỗi vòng cổ. Tương tự, các phương pháp trong cuốn sách này đều độc lập, nhưng chúng đã kết hợp với nhau để tạo nên một cuốn sách hoàn chỉnh. Có thể tách riêng các phương pháp để áp dụng. Cách tiếp cận này khác hẳn với cách tiếp cận "theo thứ tự", mà theo cách đó, bạn không thể chuyển sang phần thứ hai cho tới khi bạn đã nắm vững phần đầu, và phần đầu cũng chẳng có ý nghĩa gì nếu bạn không có phần thứ hai.

Đôi khi tôi gọi cách tiếp cận kiểu chuỗi vòng là cách tiếp cận "song song". Ví dụ, nếu một giáo viên dạy năm công cụ tư duy, một học sinh không hiểu rõ một trong số những công cụ đó. Học sinh này lại vắng mặt khi cô giáo dạy một công cụ khác, đồng thời quên mất công cụ thứ ba đã được dạy và không biết cách sử dụng công cụ thứ tư, nhưng em này vẫn hoàn toàn có thể sử dụng được công cụ thứ năm. Những công cụ này cũng giống như nhiều mũi tên trong ống, mỗi mũi tên lại có giá trị riêng.

TRÌNH TỰ

Giả sử một quá trình tư duy đơn giản bao gồm ba bước sau đây:

1. Tập trung

2. Sử dụng một công cụ tư duy

3. Kết quả

Liệu có hợp lý không khi dạy "tập trung" trước rồi mới sử dụng tới "công cụ", để cuối cùng thu về một "kết quả"? Hoàn toàn không hợp

lý. Trình tự này không nên được áp dụng trong giảng dạy phương pháp tư duy.

Có rất nhiều lý do phù hợp để dạy tư duy theo kiểu “đi ngược”, vì bạn luôn có một mục tiêu phía trước đã được xác định, nhưng trong thực tế phương pháp này lại không được sử dụng.

Sẽ hợp lý hơn khi biết trước kết quả để người ta có cảm giác đạt được thành tựu trong khi đang xây dựng các kỹ năng tư duy.

Do đó, sau khi cân nhắc kỹ đến nhiều khía cạnh bao gồm cả động lực, cuốn sách này được trình bày theo trình tự phù hợp để thực hành. Đây không phải một luận án triết học về tư duy mà là một cuốn sách thực hành để dạy các kỹ năng tư duy.

THỰC HÀNH CHÍNH THỨC

Giả sử bạn chưa bao giờ xem người ta chơi tennis. Bạn đứng ở đường biên của một sân tennis, và sau 15 phút bạn cảm thấy mình đã biết cách chơi. Liệu điều đó có giúp bạn trở thành một vận động viên tennis?

Tương tự tư duy, hầu như mọi điều trong cuốn sách này đều dễ hiểu. Bạn có thể đọc hết cuốn sách và nắm được các hoạt động, các phương pháp trong vòng 5 phút. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn đã có khả năng tư duy tốt hơn. Chỉ khi áp dụng nhuần nhuyễn những điều học được vào thực tế, bạn mới có thể nâng cao kỹ năng tư duy của mình. Nhưng không phải cách thực hành nào cũng phù hợp, bạn cần kết hợp thực hành với một công cụ hoặc phương pháp tư duy cụ thể. Một anh thợ mộc có thể cầm cái cưa và miêu tả cách dùng cưa, nhưng chỉ khi đã dùng thành thạo, anh ta mới trở thành một người thợ mộc lành nghề.

Việc thực hành cần phải nghiêm túc, cẩn trọng và theo đúng nguyên tắc. Hãy nhớ rằng cũng như trong huấn luyện thể thao, vận động viên phải đặt ra thời gian và bấm đồng hồ đếm ngược để luyện tập.

Bạn cũng cần làm như vậy, đặt ra thời gian để luyện tập tư duy một cách nghiêm túc. Bạn có thể gọi đó là một bài học tư duy, hoặc một buổi học tư duy hoặc một từ nào đó phù hợp.

Thời gian cho một bài học nên kéo dài trong khoảng 20-45 phút, và bạn hãy tuân thủ quy tắc này. Đây là khoảng thời gian chuẩn để một phụ huynh dạy một trẻ. Nếu có thêm nhiều trẻ cùng tham gia thì nên tăng thời lượng của bài học lên 30-60 phút. Các buổi học có thể diễn ra theo lịch cố định hằng tuần hoặc theo ngày giờ cụ thể và nên đặt trước lịch cho buổi học tiếp theo.

Trừ khi trẻ thực sự hào hứng, tôi cho rằng mỗi tuần chúng ta chỉ nên dành một buổi để dạy tư duy cho chúng. Nếu điều kiện và hoàn cảnh cho phép, chúng ta có thể tăng lên một tuần hai buổi. Nếu gia đình bạn đang trong kỳ nghỉ và con bạn yêu thích các bài học, bạn có thể dạy chúng mỗi ngày một bài.

Câu hỏi đặt ra là nên học những gì vào mỗi buổi?

Nguyên tắc chung là chỉ nên dạy một mục mới trong mỗi bài học. Tuy nhiên, dựa trên kinh nghiệm cá nhân, tôi khuyên bạn nên dạy con mỗi mục trong hai buổi học.

Trong một buổi học, ngoài mục mới, bạn có thể cùng con thực hành lại những gì đã được học trước đó. Bạn phải luôn nhớ rằng cần tạo không khí vui nhộn trong mỗi buổi học, tránh làm trẻ cảm thấy nhàm chán.

THỰC HÀNH KHÔNG CHÍNH THỨC

Ngoài những buổi học và thực hành chính thức, những công cụ tư duy, những thói quen, những phương pháp và những quan điểm tư duy có thể được thực hành một cách không chính thức vào bất cứ lúc nào.

Cha mẹ có thể giúp trẻ nhớ lại một quan điểm hoặc thói quen tư duy cụ thể, hoặc cũng có thể yêu cầu chúng áp dụng một công cụ cụ thể

vào một tình huống đã được thảo luận trước đó. Với mỗi phương pháp tư duy cụ thể, cha mẹ nên đưa ra một ví dụ điển hình.

Bạn cũng có thể dạy trẻ các cách tư duy hoặc cho trẻ chơi các trò chơi tư duy mọi lúc, mỗi trò chơi chỉ nên kéo dài trong vài phút.

Những bài thực hành không chính thức này rất quan trọng, vì đó là hoạt động giúp các kỹ năng tư duy mang tính lý thuyết được áp dụng vào cuộc sống thường ngày, thay vì chỉ là những trò chơi đặc biệt trong những buổi học đặc biệt.

Nhưng có một lưu ý quan trọng là cha mẹ không nên lạm dụng việc thực hành không chính thức này để tránh gây cảm giác nhàm chán cho trẻ.

Các kỹ năng tư duy cần được biểu hiện ít nhất ở hai cấp độ. Cấp độ thứ nhất là sử dụng các phương pháp và công cụ tư duy một cách chính thức, rõ ràng và có cân nhắc. Ví dụ, một người có thể nói: "Giờ bạn hãy áp dụng PMI (một trong các công cụ tư duy)".

Cấp độ thứ hai là ngụ ý hoặc gián tiếp. Theo cách này, thói quen hoặc nguyên tắc tư duy được sử dụng một cách không chính thức. Ví dụ, nếu ai đó đến gần và nói với bạn rằng chỉ có hai cách để làm một việc nào đó, bản thân bạn có thể tự nhủ: "Có lẽ anh ta đúng. Có lẽ chỉ có hai cách khả thi. Nhưng mình sẽ dành vài giây để xem liệu có phải là không còn cách nào khác nữa không".

Bạn đừng ngại khi yêu cầu sử dụng những công cụ và phương pháp tư duy một cách chính thức. Chúng sẽ phát huy hiệu quả cao nhất khi được sử dụng một cách rõ ràng. Ban đầu, các công cụ này sẽ khá lạ lẫm với bạn, nhưng dần dần bạn sẽ có thể sử dụng thành thạo. Bạn đừng mắc sai lầm (điều mà nhiều giáo viên thường mắc phải) là tin rằng quan điểm và thói quen ẩn sau mỗi công cụ tư duy chính thức có thể được dạy và sử dụng mà không cần thực sự phải đề cập đến công cụ đó. Kinh nghiệm thực tế nhiều năm đã chỉ ra rằng việc này làm giảm hiệu quả tư duy. Trí óc cần sự vận hành chính thức để điều khiển sự chú ý của chúng ta. Quan điểm này tốt nhưng chưa đầy đủ.

CÁC BÀI TẬP

Trong cuốn sách này, các bài tập được nêu ra theo nhiều dạng và nhiều mục khác nhau. Và bạn nên sử dụng tất cả những bài tập này. Bạn cũng có thể tự đặt ra thêm bài tập cho các mục. Nhưng cần lưu ý không nên đưa ra quá nhiều mục khó vượt quá khả năng của trẻ. Việc xây dựng các kỹ năng tư duy nên được thiết kế một cách hài hước. Khi các kỹ năng được sử dụng phù hợp, chúng có thể được ứng dụng vào nhiều tình huống khác nhau.

Thường có bốn kiểu mục để thực hành như sau:

1. Những mục hài hước: là những bài tập giàu trí tưởng tượng, có thể khác thường, mang tính suy đoán nhưng được đưa ra một cách hài hước. Cho dù chủ đề không quá nghiêm túc, những nguyên tắc, chức năng và hành động đều hoàn toàn thực tế (giống như cách thể hiện ẩn dụ). Nó sẽ được đưa ra theo kiểu "Điều gì sẽ xảy ra nếu tất cả chúng ta đều có cánh tay thứ ba ở chính giữa ngực?", "Liệu có phải là ý kiến hay nếu tất cả trẻ em ở độ tuổi trên 10 phải dành 10 tiếng mỗi tuần để làm những công việc được trả lương?", "Sẽ thế nào nếu loài chó có thể nói?"

2. Những mục xa xôi: có những mục mang tính thực tế và có thể xét đoán được nhưng lại nằm ngoài tầm hiểu biết và nhu cầu của những trẻ đang thực hành các bài tập tư duy. Đó có thể là những mục liên quan đến việc kinh doanh, chính trị hoặc những việc chung chung xảy ra trong cuộc sống của những người trưởng thành. "Bạn sẽ cân nhắc những vấn đề gì để chọn địa điểm đặt một cửa hàng bán đồ ăn nhanh?", "Bạn sẽ giải quyết những vấn đề gây tắc nghẽn giao thông tại các thành phố như thế nào?", "Chúng ta nên làm gì với rác thải sinh hoạt?", "Bạn sẽ làm gì nếu cửa hàng của bạn có nhiều trộm cắp?"

3. Những mục liên quan: đó là những mục liên quan trực tiếp tới độ tuổi, những người cùng trang lứa, môi trường địa phương và sở thích của những người trẻ tuổi, những người đang học các kỹ năng tư duy. "Người bạn tốt nhất dường như đang lảng tránh bạn và bạn không biết lý do tại sao, bạn sẽ làm gì?", "Nếu bạn phải ở cùng

phòng với em mình nhưng nó cứ biến căn phòng thành một mớ hỗn độn thì bạn phải làm gì?”, “Nếu có quyền chọn ba điều trong kỳ nghỉ, bạn sẽ chọn lựa điều gì?”, “Bạn sẽ tổ chức bữa tiệc dành cho những người bạn của bạn như thế nào?”

4. Những mục quan trọng: là những vấn đề nghiêm túc liên quan trực tiếp tới cuộc sống của trẻ em đang học cách tư duy. Độ tuổi, sở thích và hoàn cảnh của trẻ sẽ có ảnh hưởng tới sự lựa chọn mục. Những mục mới có thể được đưa vào xuất phát từ những nhu cầu và khó khăn thực tế của cuộc sống. Những mục này nên được áp dụng một cách cẩn trọng. Điều cần lưu ý nhất là các bậc cha mẹ không nên sử dụng những mục này để “thuyết giáo” con cái. Cũng giống như các mục khác, những mục quan trọng này cần phải được cân nhắc theo lối tư duy khách quan. “Những bạn trẻ có nên hút thuốc không?”, “Bạn muốn được tự do về nhà muộn nhưng cha mẹ muốn bạn về nhà sớm, bạn sẽ làm gì?”, “Bạn biết một người bạn của mình đang thử sử dụng chất gây nghiện, làm thế nào bạn có thể thuyết phục bạn ấy từ bỏ nó?”, “Bạn không thể sắp xếp được thời gian để học bài, bạn sẽ giải quyết vấn đề này như thế nào?”, “Làm thế nào để bạn có thể kết bạn với những người hàng xóm?”

Cũng nên có những mục kết hợp. Những mục hài hước rất quan trọng việc tạo động lực và hứng thú. Những mục này cũng quan trọng trong việc xây dựng các kỹ năng tư duy vì quá trình tư duy không chịu sự ảnh hưởng của cảm xúc, thành kiến và kinh nghiệm. Những mục xa xôi giúp trẻ trải nghiệm những tình huống thực tế cuộc sống mà người trưởng thành cần suy nghĩ. Ngoài ra, chúng còn cung cấp một nền tảng tư duy rất hữu ích cho trẻ khi bước vào đời. Suy nghĩ về những vấn đề như vậy giúp đứa trẻ có thêm nhận thức về các tin tức được nêu ra trên báo chí, truyền hình (trên thực tế, những mục tin tức có thể dùng để thực hành).

Thật là sai lầm nếu tin rằng bọn trẻ chỉ quan tâm đến những vấn đề của lứa tuổi chúng. Những vấn đề như vậy rất hữu ích để xem các cách tư duy có thể được ứng dụng vào những vấn đề hằng ngày của trẻ như thế nào. Thật không dễ dàng để cung cấp những mục tổng quát mà có thể áp dụng cho trẻ ở nhiều độ tuổi khác nhau

trong những môi trường khác nhau, vì vậy các bậc cha mẹ nên tự đặt ra các vấn đề liên quan trực tiếp tới con của mình.

Mục đích chính của những mục quan trọng là chỉ ra rằng những kỹ năng tư duy không chỉ là một trò chơi mà còn có thể được áp dụng vào những vấn đề quan trọng. Tuy nhiên, chúng ta cũng nên nhớ rằng khi giải quyết những vấn đề quan trọng này, chúng ta không thực hành được nhiều kỹ năng tư duy, bởi chúng ta phải chú trọng đến nội dung sự việc.

Nếu yêu cầu tôi phải liệt kê ra tỷ lệ phần trăm khi kết hợp các mục, tỷ lệ phù hợp mà tôi đưa ra như sau:

Trong giai đoạn xây dựng các kỹ năng tư duy:

40% dành cho những mục hài hước.

30% dành cho những mục xa xôi.

20% dành cho những mục liên quan.

10% dành cho những mục quan trọng.

Trong giai đoạn ứng dụng các kỹ năng tư duy:

20% dành cho những mục hài hước.

30% dành cho những mục xa xôi.

30% dành cho những mục liên quan.

20% dành cho những mục quan trọng.

SỰ THỂ HIỆN

Những bài tập/bài thực hành tư duy nên được làm như thế nào?

Thể hiện: bạn, với vai trò là cha mẹ hoặc giáo viên, nên xem xét mục thực hành để lựa chọn phương pháp thực hành hoặc công cụ

tư duy phù hợp. Cũng có thể bạn muốn chuẩn bị trước mục đó. Nhưng bạn cũng nên thử xử lý mục đó mà không cần chuẩn bị trước, bởi đây cũng chính là điều mà bạn đòi hỏi ở con bạn.

Phối hợp: cả bố mẹ và trẻ cùng xem xét mục thực hành, mọi người cùng đưa ra những gợi ý và cha mẹ nên để con cái là người đưa ra ý kiến trước. Khi trẻ đã đưa ra toàn bộ ý kiến, cha mẹ hãy đưa ra gợi ý của chính mình. Phối hợp không có nghĩa là tranh luận hay thảo luận, nó cũng giống như hoạt động đồng bộ của những chiếc xi lanh trong động cơ ô tô.

Yêu cầu: đòi hỏi là một trong những cách giảng dạy một chiều thông thường. Bạn yêu cầu trẻ làm một bài tập tư duy, trong một số trường hợp bạn có thể yêu cầu con trả lời ngay lập tức; nhưng cũng có thể cho phép con suy nghĩ trong một vài phút, trẻ có thể tận dụng thời gian đó để ghi lại một số điểm cơ bản trước khi đưa ra câu trả lời.

Song song: theo cách này, cả bố mẹ và con cái đều tự thực hiện bài tập tư duy. Ghi lại một vài điểm chính là cách tốt nhất, nhưng cũng có thể chọn cách viết hết ra. Khi thời gian kết thúc, hai bên sẽ so sánh kết quả. Đây là cách tạo ra động lực mạnh mẽ, vì trẻ có thể thấy mình làm gần tốt như cha mẹ (thậm chí còn tốt hơn). Tuy nhiên, cách này không phù hợp với những đứa trẻ có khả năng tư duy kém.

Theo nhóm: một nhóm gồm từ hai trẻ (hoặc người lớn) trở lên cùng thực hành các bài tập tư duy. Cha mẹ sẽ đặt ra nhiệm vụ và yêu cầu cả nhóm cùng làm việc. Khi thời gian quy định kết thúc, người đại diện của nhóm sẽ thông báo kết quả đạt được.

Bằng cách viết ra: nói chung, tất cả các bài tập tư duy có thể được làm bằng cách nói trực tiếp. Nhưng việc ghi lại những điểm chính cũng rất hữu ích. Thỉnh thoảng, bạn hãy đặt ra một nhiệm vụ tư duy và yêu cầu con bạn viết lời giải. Và với những phương pháp tư duy có biểu đồ đi kèm, biểu đồ được giới thiệu như gợi ý của bài tập. Trường hợp này, lời giải sẽ được trình bày trong chính buổi học đó chứ không phải sau buổi học.

CHỨC NĂNG CỦA CUỐN SÁCH

Cuốn sách này không bao gồm toàn bộ khía cạnh tư duy, cũng không thảo luận về triết lý tư duy.

Cuốn sách này được viết để trở thành một cẩm nang hữu ích có thể ứng dụng vào thực tế.

Nếu cuốn sách này được sử dụng theo đúng trình tự và hướng dẫn thì rất nhiều quan điểm, thói quen, cách thức hoạt động, các công cụ và cấu trúc hữu ích có thể ứng dụng. Thậm chí, nếu bạn chỉ hiểu hay tiếp nhận được một vài phương pháp, cách thức trong đó, bạn vẫn hoàn toàn có thể sử dụng chúng một cách độc lập.

Một vài vấn đề được đề cập trong cuốn sách này sẽ được tôi trình bày chi tiết và sâu hơn trong những cuốn sách khác.

Độ tuổi và khả năng

Tôi sẽ trình bày một số gợi ý về cách sử dụng cuốn sách này cho những trẻ có độ tuổi và năng lực tư duy khác nhau. Đây chỉ là những gợi ý, và các bậc cha mẹ hoàn toàn tự do khám phá những khả năng mà họ thấy là phù hợp. Theo kinh nghiệm của tôi, thầy cô giáo và cha mẹ thường đánh giá thấp khả năng tư duy của trẻ. Họ cũng đánh giá thấp khả năng trẻ có thể suy nghĩ về nhiều chủ đề khác nhau. Tôi thường nghe các thầy cô giáo nói: “Các học sinh trong lớp tôi quá nhỏ để có thể xử lý vấn đề này”. Và khi tôi gợi ý rằng hãy để chúng thử thì sau đó họ đã cảm thấy bất ngờ với khả năng tư duy của bọn trẻ.

SỰ ĐƠN GIẢN HÓA

Quy tắc cơ bản là “sự đơn giản hóa”. Khi bạn có ý định bỏ qua hẳn một phần thì tốt hơn hết là bạn hãy đọc hết phần đó, sau đó đơn giản hóa nội dung. Tất nhiên, đơn giản hóa quá mức mọi thứ gần như là không thể. Nhiều phần trong cuốn sách này được trình bày chi tiết hơn những phần khác vì nó phù hợp với những trẻ lớn hơn

hoặc khả năng tư duy tốt hơn, nhưng ngay cả với những phần này, bạn cũng có thể xử lý theo cách đơn giản hóa.

Bạn hãy tự hỏi: “Cách đơn giản nhất để tôi có thể hiểu vấn đề này là gì?”

Bạn đừng sợ rằng mình sẽ bỏ qua điều gì đó quan trọng. Đừng tìm kiếm những gì bạn đã bỏ lại mà hãy quan tâm đến những gì bạn trình bày. Những thứ đơn giản được sử dụng hiệu quả sẽ tạo ra sự khác biệt trong việc thực hành các kỹ năng tư duy.

Và điều quan trọng nhất là tránh nhầm lẫn. Nếu bạn cảm thấy có nhầm lẫn nào, hãy làm lại từ đầu.

Bạn hãy yêu cầu con mình nhắc lại những điều mà bạn đã dạy. Đây là cách kiểm tra tốt nhất xem trẻ đã hiểu vấn đề đến đâu.

Những bài thực hành và ví dụ nên được trình bày rõ ràng. Đây là rèn luyện kỹ năng chứ không phải dạy triết lý.

PHÂN NHÓM

Tôi sẽ chia đối tượng của cuốn sách này thành ba nhóm.

Nhóm nhỏ: bao gồm những trẻ dưới 9 tuổi.

Nhóm giữa: bao gồm những trẻ trong độ tuổi 9-14.

Nhóm lớn hơn: bao gồm những trẻ hơn 14 tuổi.

Tuy nhiên, các nhóm theo độ tuổi có thể thay đổi dựa trên khả năng của trẻ. Ví dụ, một đứa trẻ thuộc Nhóm nhỏ nhưng có khả năng tư duy có thể được xếp vào Nhóm giữa. Và một đứa trẻ thuộc Nhóm lớn hơn nhưng khả năng tư duy kém hơn có thể được xếp lại vào Nhóm giữa.

Sự kiên nhẫn của các bậc cha mẹ cũng làm thay đổi sự phân nhóm của trẻ. Những bậc cha mẹ có thời gian nghiên cứu cuốn sách và đơn giản hóa các quá trình tư duy được trình bày thì có thể sử dụng

những tài liệu dạy trẻ Nhóm giữa để áp dụng cho những trẻ thuộc Nhóm nhỏ, hoặc áp dụng tài liệu dạy trẻ thuộc Nhóm lớn hơn cho những trẻ thuộc Nhóm giữa.

NHÓM NHỎ

"Phương pháp vẽ" rất quan trọng và có thể được sử dụng cho những trẻ từ 4 đến 5 tuổi. Mặc dù phương pháp này được mô tả ở phần cuối sách, nhưng nó nên được áp dụng ngay.

Cha mẹ nên tự đọc phần một của cuốn sách và không cần dạy trẻ những điều trong phần này.

Hầu hết những điều viết trong phần hai có thể sử dụng trực tiếp để dạy trẻ. Mô hình của người thợ mộc là một mô hình cơ bản. Những quan điểm có thể được trình bày một cách tổng quát.

Phương pháp sáu chiếc mũ nên được áp dụng để giảng dạy cho những trẻ từ 6 tuổi trở lên. Với những trẻ ở độ tuổi này, các dạng mẫu đưa ra nên được đơn giản hóa.

Nên hướng dẫn trẻ học riêng từng chiếc mũ tư duy. Đừng cố dạy trẻ áp dụng một loạt những chiếc mũ, ngoại trừ những đứa trẻ có đủ khả năng.

Phần "Kết quả và kết luận" có thể giảng dạy những điều quan trọng cho trẻ theo một cách đơn giản nhưng cô đọng. Phần "Tiến lên hay song song" cũng nên được đơn giản hóa trước khi dạy cho trẻ. Phần "Logic và nhận thức" có thể bỏ qua.

Tất cả những công cụ định hướng sự tập trung như CAF, APC, OPV, C&S, PMI, AGO và FIP nên được áp dụng để dạy cho trẻ. Kinh nghiệm giảng dạy ở trường học (ở những trường mà mỗi giáo viên phải phụ trách nhiều hơn một học sinh) đã chỉ ra rằng những công cụ này có thể được ứng dụng để dạy cho những trẻ từ 6 tuổi trở xuống. Những công cụ này nên được dạy theo mẫu cơ bản bao gồm nhiều bài thực hành và ví dụ mà cô giáo và cha mẹ có thể tự

đặt ra. Tuy vậy, có thể gặp khó khăn với công cụ C&S và AGO vì trẻ nhỏ không giỏi nhìn vào kết quả hay mục tiêu.

Phần “Giá trị” tương đối quan trọng và nên được đưa vào. Phần “Trọng tâm và mục đích” có thể được lược bỏ.

Phần ba nên được đơn giản hóa. Phần “Tổng quan và chi tiết” rất quan trọng nhưng lại khó giảng dạy với những trẻ quá nhỏ. Nêu tổng quát sơ bộ về phần này là đủ. Phần “Những hoạt động tư duy cơ bản” có thể được đề cập tới mà không cần quá chi tiết. Cũng không cần phải giảng dạy tất cả các hoạt động tư duy với mỗi kiểu hoạt động cơ bản. Các bài tập ở phần này rất hữu ích và vui vẻ.

Phần “Sự thật, logic và tư duy phê phán” cũng cần được khái quát hóa vì đó là phần rất quan trọng của tư duy, nhưng cũng nên giảng giải một cách đơn giản. Cần chú ý nhất là tránh gây hiểu nhầm. “Hậu quả là gì?” cũng là phần không khó và nên được đưa vào.

Phần “Giả thuyết, suy đoán và khiêu khích” rất dễ dạy cho những em nhỏ tuổi, vì đây chính là những gì mà trẻ vẫn thường suy nghĩ. Hãy trình bày những phần này thật cô đọng và đơn giản, đừng cố bắt trẻ phân biệt sự khác nhau giữa giả thuyết, suy đoán và khiêu khích.

Phần “Tư duy đa chiều” có thể được lược bỏ. Phần “Khiêu khích và hành động” và phần “Tiến triển” nên được giảng dạy theo cách đơn giản, kèm theo nhiều bài tập và ví dụ. Trẻ em có thể nảy ra những ý tưởng thông qua việc thực hành, chứ không phải là từ sự diễn giải lý thuyết.

Kỹ năng “Từ ngẫu nhiên” có thể giảng dạy cho trẻ ở mọi lứa tuổi. Tất cả đều thích khám phá ra những ý tưởng mới bằng cách sử dụng những từ ngẫu nhiên. Phần này nên được giảng dạy dưới dạng bài tập.

Phần bốn của cuốn sách không phù hợp để dạy cho những em ở độ tuổi nhỏ. Các phương pháp TO/LOPOSO/GO có thể được giảng dạy một cách rõ ràng và tổng quát. Tất cả đều không phải là những

khái niệm phức tạp. Nhìn chung, cha mẹ phải xem xét kỹ lưỡng các giai đoạn phù hợp với trẻ. Ngoài ra, vẽ từng hộp cho từng giai đoạn cũng là cách hữu ích.

Ở mục cuối của phần bốn, tôi đưa ra một phiên bản đơn giản của phương pháp “Tranh luận và bất đồng quan điểm”. Mục đích là để xem mỗi bên thường nghĩ gì trong khi xử lý các tình huống. Việc sử dụng các công cụ định hướng sự tập trung này cũng được thử dùng trong phần “Các quyết định và chọn lựa thứ yếu”.

NHÓM GIỮA

Đối với phần một, cha mẹ nên đọc nhưng không cần dạy cho trẻ.

Phần hai, cha mẹ có thể giảng dạy toàn bộ cho trẻ.

Toàn bộ phần ba có thể sử dụng nhưng cần đơn giản hóa ba phần cơ bản: “Sự thật, logic và tư duy phê phán”, “Giả thuyết, suy đoán và khiêu khích” và “Tư duy đa chiều”.

Phần bốn cũng có thể được áp dụng toàn bộ, nhưng phần này chi tiết hơn các phần khác và do đó nên được đơn giản hóa. Cha mẹ chỉ cần giải thích những kiến thức cơ bản của mỗi phần (thường được đưa ra trong phần Tổng quát) và cố gắng đưa ra càng nhiều bài tập thực hành càng tốt. Hãy bắt đầu bằng những nguyên tắc đơn giản và rõ ràng, sau đó trình bày lại chi tiết hơn.

Toàn bộ phần năm đều có thể sử dụng.

NHÓM LỚN HƠN

Với Nhóm lớn hơn, tất cả các phần trong cuốn sách này đều có thể được áp dụng vào giảng dạy. Thực tế thì ở độ tuổi này, mỗi trẻ có thể có một cuốn sách riêng và tự đọc. Ví dụ, các em có thể tự nhận thức về những vấn đề được trình bày ở phần một. Để các em tự đọc sách và sau đó thảo luận với thầy cô sẽ có hiệu quả hơn. Những cuộc thảo luận như vậy không dựa trên nền tảng “Với sự việc này, cái gì đúng, cái gì sai?”, vì nền tảng ấy sẽ ngay lập tức dẫn

các em tới những suy nghĩ về mặt tốt, mặt xấu và gây trở ngại cho sự phát triển kỹ năng tư duy. Quan điểm của buổi thảo luận nên được nhìn nhận trên cơ sở: “Tác giả đang cố gắng trình bày điều gì? Làm thế nào để vận dụng nó?”

Một vài em có khả năng nhận thức tốt hơn có thể sẽ tưởng rằng mình đã quá giỏi và không cần học đến phần hai nữa vì chúng đều đã làm những điều này rồi. Kinh nghiệm chỉ ra rằng suy nghĩ như vậy là không đúng. Mọi người thường tuyên bố họ có thể làm được nhiều điều nhưng thực ra thì ngược lại. Những công cụ ở phần này đã được áp dụng với những người trưởng thành và những đứa trẻ tài năng (có chỉ số IQ cao hơn 150). Nếu những công cụ đó quá dễ dàng, cha mẹ có thể kỳ vọng con trẻ sử dụng chúng một cách hiệu quả và đầy đủ. Hiểu được từng công cụ là điều dễ dàng, nhưng sử dụng hiệu quả các công cụ đó lại là chuyện khác.

Phần ba nên được giới thiệu dưới dạng thảo luận chi tiết về những mục như “Sự thật, logic và tư duy phê phán”, “Giả thuyết, suy đoán và sự khiêu khích” và “Tư duy đa chiều”.

Phần bốn đặc biệt thích hợp với những em thuộc Nhóm lớn hơn vì nó bao gồm đầy đủ những tình huống tư duy mà các em thường muốn tham gia. Với nhóm này, bạn có thể dạy hết mọi chi tiết.

Trong phần bốn, việc tuân thủ thực hiện tuần tự tất cả các bước trong khung chương trình rất quan trọng. Những trẻ thuộc Nhóm lớn hơn và có khả năng khi áp dụng phần này thường dễ dàng nêu ra cảm nhận chung về một tình huống và tin rằng chỉ cần tư duy như vậy là đủ. Các bước không quá khó để thực hiện và đôi khi chúng không cần thiết, nhưng cần phải luyện tập cho trẻ thói quen hoàn thành mọi bước.

Tất cả những điều được trình bày trong phần năm đều có thể được áp dụng. Những bài tập tin tức và “Trò chơi tư duy 10 phút” rất thích hợp để áp dụng dạy cho các em ở lứa tuổi này.

NHỮNG CÁCH ÁP DỤNG KHÁC VÀ LẶP LẠI

Nếu con bạn nằm trong Nhóm nhỏ thì có những phần trong cuốn sách này không phù hợp để giảng dạy ngay cho bé. Nhưng dần dần bé sẽ lớn khôn rồi được xếp vào Nhóm giữa và Nhóm lớn hơn. Khi đó, những phần bạn đã bỏ qua ở giai đoạn đầu lại có thể áp dụng được.

Đây không phải cuốn sách chỉ đọc hết một lần rồi bỏ. Bạn phải xem đi xem lại nhiều lần. Bạn cũng có thể chú trọng vào từng phần nhất định trong cuốn sách (ví dụ: Những kỹ thuật tư duy đa chiều). Bạn cũng có thể muốn đọc lại phần “Quyết định và lựa chọn” khi phải đứng trước quá nhiều sự lựa chọn. Bạn cũng có thể muốn xem lại phần “Sáu chiếc mũ tư duy” để sử dụng phương pháp này như một quy tắc cho những cuộc thảo luận gia đình.

Hành vi tư duy

Thông thường chỉ có hai kiểu hành vi tư duy:

1. Bạn muốn tư duy.

2. Bạn phải tư duy.

Bạn muốn tư duy: bạn đã có cách để giải quyết một vấn đề nào đó, bạn không gặp vướng mắc và có thể tiến hành mọi việc theo đúng cách đó, nhưng bạn muốn xem thử liệu còn cách nào tốt hơn không. Liệu có cách nào để làm nhanh hơn, đơn giản hơn, tốn ít chi phí hơn, ít lỗi hơn, ít lãng phí hơn, ít gây ô nhiễm hơn, ít nguy hiểm hơn…? Đây là những câu hỏi mấu chốt cần được đặt ra trong bất kỳ bài tập trau dồi nào. Kiểu suy nghĩ này đặc biệt quan trọng trong kinh doanh, trong lĩnh vực cơ khí, trong điều hành chính phủ, khi mọi quyết định được đưa ra đều chú trọng đến hiệu suất, hiệu quả và cắt giảm chi phí. Những điều này cũng tương tự như đời sống của mỗi cá nhân. Khó khăn là ở chỗ bạn không bắt buộc phải suy nghĩ theo kiểu này, nhưng bạn cần phải muốn làm điều đó.

Bạn đang phải đưa ra một quyết định hoặc một sự lựa chọn. Bạn đang tổ chức việc gì đó hoặc đang đưa ra một kế hoạch. Bạn đang phải thiết kế thứ gì đó. Bạn có thể làm được tất cả những việc này.

Bạn không hề gặp rắc rối. Nhưng bạn cảm thấy nếu suy nghĩ thêm thì những sự lựa chọn, những quyết định, tổ chức, kế hoạch và quá trình thiết kế sẽ hoàn hảo hơn khi không dành thời gian để suy nghĩ. Cho nên bạn muốn đầu tư thời gian để suy nghĩ thấu đáo mọi việc. Tất nhiên, một quyết định được đưa ra sau khi đã suy nghĩ kỹ càng thường đúng đắn hơn so với một quyết định hấp tấp. Một thiết kế được lên ý tưởng cẩn thận dĩ nhiên sẽ đẹp hơn so với thiết kế dùng ý tưởng đầu tiên nảy ra trong đầu. Vì tất cả những lý do đó, bạn muốn suy nghĩ. Nếu nhận thức được vai trò của các công cụ tư duy và cấu trúc tư duy, bạn sẽ có thêm động lực để suy nghĩ về những vấn đề này. Không có sự trợ giúp của những công cụ như vậy, bạn có thể suốt ngày chỉ lặp lại một cách tư duy. Trong trường hợp này, việc học các kỹ năng tư duy cũng chính là động lực để bạn sử dụng những công cụ ấy.

Bạn cũng phải dành thêm nhiều thời gian để tư duy vì bạn sẽ yêu thích tư duy. Điều này xảy đến với bạn khi tư duy trở thành một sở thích, một môn thể thao, một kỹ năng mà bạn yêu thích sử dụng.

Bạn phải tư duy: có một vấn đề mà bạn không thể giải quyết. Bạn rơi vào tình huống khó xử và rất khó để đưa ra quyết định. Có mâu thuẫn khiến sự việc trở nên xấu đi. Từ đó sinh ra nhu cầu phải có một ý tưởng mới mà bạn lại không thể nghĩ ra. Bạn cần tìm một ý tưởng mới nhưng bạn tìm hoài không thấy. Nói tóm lại, bạn bị bế tắc. Bạn không thể tiến lên phía trước. Bạn không có sự lựa chọn. Bạn buộc phải suy nghĩ. Bạn không có cách nào để xử lý tình huống này. Cách suy nghĩ thông thường không giúp được gì. Bạn phải suy nghĩ kỹ càng hơn, sâu sắc hơn.

Rõ ràng là có sự khác biệt giữa nhu cầu và điều mà chúng ta gọi là “sự tham lam”. Có những trường hợp bạn bắt buộc phải suy nghĩ khi lâm vào tình huống nguy hiểm hoặc thực sự có vấn đề cần phải giải quyết ngay lập tức. Nếu bạn đang lái xe ô tô và xe của bạn bị xẹp lốp, bạn sẽ phải giải quyết ngay. Trong những tình huống “tham lam”, bạn cũng muốn tiến lên phía trước. Bạn muốn kiếm tiền để mua chiếc ô tô tốt hơn. Bạn muốn đến một nơi thú vị hơn để nghỉ dưỡng. Bạn muốn bắt đầu một công việc kinh doanh. Bạn muốn có

thêm bạn bè. Bạn không thực sự phải làm điều gì, nhưng bạn muốn làm. Và nếu bạn muốn làm nhưng chúng lại không dễ để thực hiện, bạn sẽ phải thực sự suy nghĩ. Ngay cả bản thân bạn cũng nên tạo dựng cho mình nhu cầu cần phải suy nghĩ, vì xung quanh bạn luôn có nhiều điều cần quan tâm.

Rõ ràng là suy nghĩ càng hiệu quả, bạn càng ít vướng vào tình trạng bế tắc. Và dần dần tình huống sẽ chuyển từ “phải tư duy” sang “muốn tư duy”.

THÓI QUEN VÀ KHÔNG THEO THÓI QUEN

Có thể nói mục đích của tư duy là kết thúc nhu cầu khiến chúng ta cần suy nghĩ. Nếu thông qua quá trình tư duy, chúng ta có thể biến mọi thứ thành sự phản hồi theo thói quen thì sau đó chúng ta cũng không cần tư duy về nó nữa.

Trong một mức độ nào đó, chính xác đây là cách chúng ta đã làm hệt như với chiếc máy tính. Chúng ta tìm cách thiết lập “những hệ thống chuyên gia” để khi tình huống được đưa ra, máy tính sẽ rà soát một chuỗi các lệnh đã được thiết lập và đưa ra câu trả lời. Cách thức này giúp chúng ta không cần tư duy hoặc tự do sử dụng các kỹ năng tư duy theo những hướng khác.

Một điều luôn đúng trong bất kỳ hoàn cảnh nào là chúng ta nên vận dụng tư duy để đặt câu hỏi và củng cố những thói quen đang có. Điều này cũng giống như một vận động viên golf luôn cố gắng cải thiện trình độ đánh bóng. Tuy nhiên, nói chung, chúng ta không cần tư duy về những việc đã là thói quen.

Thực tế là hầu hết những hành vi tư duy của chúng ta đều hướng tới những cách giải quyết theo thói quen. Một đứa trẻ được đưa đến bệnh viện trong tình trạng nổi nốt đỏ trên da. Bác sĩ sẽ kết luận đó là bệnh sởi, bỏng nắng, dị ứng hay một vài chứng phát ban khác. Khi đã tiến hành những chẩn đoán như vậy, bác sĩ mới có thể áp dụng những cách điều trị thông thường. Trong chẩn đoán, cũng như trong phân tích, chúng ta tìm cách chuyển đổi những tình huống chưa biết thành những tình huống tương tự mà chúng ta vẫn gặp để giải

quyết. Một trong những quy tắc chủ chốt trong toán học là cố gắng biến một bài toán khó thành một bài toán có thể giải quyết theo cách thông thường.

Cuối cùng, vẫn có những tình huống mà chúng ta thực sự cần một tư duy mới. Đó có thể bao gồm những ý tưởng mới, phát minh mới, giải pháp mới cho những vấn đề hết sức khó khăn. Những lối tư duy thông thường không thể áp dụng, những nhận định đơn giản không đầy đủ. Tuy nhiên, rốt cuộc chúng ta cần thoát khỏi những lối tư duy thông thường và kết hợp những thói quen thay thế để đưa ra giải pháp cho vấn đề.

Trong tư duy cũng có những thói quen. Ví dụ, chúng ta có thể xây dựng một thói quen suy nghĩ sáng tạo để trong những tình huống đòi hỏi những ý tưởng mới, chúng ta có thể sử dụng thói quen tư duy sáng tạo. Và khi nghiên cứu kỹ cuốn sách này, mỗi học sinh đều có thể tự hình thành cho mình thói quen tư duy như thế.

TRỌNG TÂM, TÌNH HUỐNG VÀ NHIỆM VỤ

Mối liên hệ giữa tình huống đòi hỏi chúng ta phải tư duy và khả năng để sử dụng những kỹ năng, những phương pháp và những thông lệ trong tư duy được hình thành nhờ khả năng xác định nhu cầu tư duy.

Tình huống ở đây là nếu muốn được giảm giá tiền gửi đồ, chúng ta cần có mười người tham gia chuyến đi này. Nhưng John đã quyết định không tham gia và chúng ta chỉ còn chín người. Nhiệm vụ đặt ra là thuyết phục John quay lại hoặc tìm một ai khác, hoặc yêu cầu John phải trả khoản tiền không được giảm đó. Trước hết, hãy chú trọng vào việc tìm ra một ai khác.

Tôi sẽ trình bày chi tiết về trọng tâm, nhiệm vụ và tình huống ở phần tiếp theo.

Trong rất nhiều tình huống tư duy, chúng ta chỉ có được ý tưởng rất chung chung về tình huống, trọng tâm và nhiệm vụ. Thông thường, chúng ta không xác định cụ thể, hoặc nêu chúng lên bởi chúng ta

luôn cho rằng tất cả mọi người đều biết chủ đề là gì và mục đích của việc tư duy là gì.

Tuy nhiên, việc nêu cụ thể tình huống, trọng tâm và nhiệm vụ một cách rõ ràng rất hữu ích dựa trên rất nhiều lý do. Có thể là do có nhiều quan điểm khác nhau về tình huống. Có thể do có nhiều trọng tâm được lưu ý. Hoặc có thể do mỗi người đặt ra một nhiệm vụ tư duy khác nhau. Và khi mọi thứ được nêu ra, chúng ta chỉ có thể thực hiện một nhiệm vụ tại một thời điểm.

Tình huống: tình huống ở đây là gì? Đây là loại tình huống gì?

Nhiệm vụ: chúng ta đang cố gắng làm điều gì? Nhiệm vụ của mỗi người chúng ta là gì?

Trọng tâm: chúng ta đang chú trọng đến điều gì? Chúng ta đang tìm kiếm điều gì?

SANG SỐ

Nhiều người hỏi tôi rằng liệu có kiểu tư duy lý tưởng có thể áp dụng trong mọi trường hợp không. Câu trả lời của tôi là “không”.

Một tay golf luôn có vài cây gậy trong túi. Mỗi cây gậy phù hợp với một mục đích cụ thể. Bạn không thể sử dụng cây gậy gạt để đánh đường bóng dài, hoặc cây gậy gỗ để gạt bóng vào lỗ. Một chiếc ô tô với cần sang số bằng tay luôn có một vài mức số để phù hợp với những tình huống khác nhau. Ngay cả với một chiếc ô tô số tự động cũng có số tiến và lùi. Nhưng bạn không thể cùng lúc sử dụng cả hai số tiến và lùi.

Đôi khi, trong tư duy, chúng ta cũng muốn hành động theo những cách khác nhau trong những tình huống khác nhau. Ví dụ, có lúc chúng ta muốn cân nhắc kỹ lưỡng để chỉ ra tại sao điều gì đó không thể thực hiện được. Ấy thế mà lúc khác, chúng ta lại muốn có sự “đổi gió”, đó là cứ tiến lên từ một ý tưởng (mà chẳng biết ý tưởng này có điên rồ hay không), để phát triển một ý tưởng mới. Đôi lúc, chúng ta lại muốn hành động theo một khuôn mẫu nhất định. Nhưng

cũng có khi chúng ta muốn xác định phạm vi khuôn khổ chỉ để thoát ra khỏi nó.

Tùy từng hoàn cảnh mà dường như các công cụ và phương pháp tư duy có sự đối nghịch vì mỗi loại được thiết kế dành cho một mục đích cụ thể. Một chiếc cưa được làm ra để xẻ gỗ. Keo được tạo ra để dán các mảnh rời lại với nhau. Đây là hai chức năng trái ngược nhau, nhưng cả hai đều phát huy công dụng nếu sử dụng vào đúng việc.

Hành vi tư duy thường đòi hỏi khả năng chuyển đổi phương pháp cho phù hợp với tình huống.

TƯ DUY THỰC HÀNH

Chúng ta có thể xem xét ba cấp độ thực hành tư duy: tự nhiên, thảo luận và ứng dụng.

Tự nhiên: đó là những suy nghĩ nảy ra hằng ngày. Nói chuyện với mọi người. Làm các công việc thường nhật. Giải quyết những vấn đề nhỏ. Đọc báo hoặc xem ti vi. Mua sắm, đi lại, lên lịch các cuộc gặp gỡ…

Cấp độ tư duy tự nhiên được sử dụng với những quan điểm, nguyên tắc và thói quen tư duy cơ bản sẽ được trình bày trong cuốn sách này. Cấp độ tư duy này không cần đến những công cụ và cấu trúc. Đôi khi, một người có thể “dừng lại để suy nghĩ” và sau đó sử dụng một công cụ tư duy. Trong giao tiếp với những người khác, công cụ có thể là quy chuẩn để hướng mọi người cùng suy nghĩ theo một cách nhất định, nhưng tất cả cần được biết quy chuẩn đó là gì.

Thảo luận: đây là cấp độ mọi người gặp gỡ nhau với mục đích cùng suy nghĩ về một sự việc nào đó, và sẽ có sự khám phá, cân nhắc, thảo luận và đôi lúc cả tranh luận.

Mọi người biết họ gặp gỡ nhau về vấn đề gì, để trao đổi các ý tưởng và cảm nhận để cho ra những ý tưởng mới.

Mặc dù mọi người được trông đợi sẽ có thái độ, nguyên tắc và thói quen tư duy tốt trong buổi họp, nhưng cũng cần sử dụng một vài công cụ tư duy (ví dụ như Sáu chiếc mũ tư duy) một cách rõ ràng và thận trọng. Tư duy tự nhiên không phải là lối tư duy có hiệu suất cao. Tranh luận không phải là cách tốt nhất để giải quyết vấn đề.

Trong một cuộc họp, hầu hết mọi người đều không sử dụng cấu trúc tư duy nào ngoài việc lên chương trình và tóm tắt nội dung cuộc họp. Nhưng nếu mọi người gặp nhau với mục đích tư duy cụ thể, họ nên sử dụng hiệu quả các phương pháp tư duy. Tất nhiên, đôi khi những cuộc gặp gỡ chỉ là để tán gẫu chứ không phải để giải quyết một vấn đề nào đó.

Áp dụng: cấp độ này có nhu cầu tư duy cụ thể: sự lựa chọn, quyết định, kế hoạch, chiến lược, khởi xướng, cơ hội, vấn đề, nhiệm vụ, xung đột… Tình huống cần được xác định cụ thể và yêu cầu tư duy cần được nêu ra.

Cần xem xét vấn đề đó là “muốn tư duy” hay “phải tư duy”. Thảo luận chung chung ở đây là chưa đủ. Mọi người cần áp dụng một vài công cụ hoặc cả cấu trúc tư duy cụ thể để trợ giúp trong một số tình huống cụ thể (ví dụ như yêu cầu đưa ra quyết định hoặc yêu cầu sáng tạo).

MÁY MÓC VÀ CÓ CÂN NHẮC

Qua thời gian, những quan điểm, nguyên tắc, thói quen và các bước cơ bản của lối tư duy đúng đắn sẽ trở nên máy móc: chúng trở thành một phần trong tư duy của bạn.

Một vài quan điểm liên quan đến những công cụ định hướng sự tập trung sẽ trở thành bản năng thứ hai. Việc áp dụng một vài công cụ có thể trở thành thói quen.

Tuy nhiên, chúng ta vẫn cần sử dụng một vài công cụ (đặc biệt là những công cụ tư duy sáng tạo) và cấu trúc một cách có nguyên tắc và thận trọng.

Nhiều người có óc sáng tạo cao đã áp dụng những kỹ thuật tư duy đa chiều của tôi vào lĩnh vực chuyên môn hay vào việc kinh doanh của họ trong nhiều năm. Họ nói với tôi rằng họ luôn có được kết quả tốt nhất khi áp dụng những kỹ thuật đó theo cách có cân nhắc: từng bước một.

TÓM LƯỢC

Một vài kỹ năng tư duy được trình bày trong cuốn sách này sẽ trở thành một phần tự nhiên của bất kỳ hành vi tư duy nào. Một số kỹ năng luôn cần được sử dụng theo đúng nguyên tắc và cẩn trọng.

Có những tình huống tư duy không đòi hỏi phải thực hiện một nỗ lực đặc biệt nào (tư duy tự nhiên).

Có những tình huống mà bạn muốn áp dụng khả năng tư duy tốt nhất có thể.

Có những tình huống bế tắc khiến bạn buộc phải sử dụng khả năng tư duy tốt nhất của mình.

Khả năng tự nhiên của tư duy

Tôi luôn cho rằng xe đạp thô sơ là một trong những phát minh xuất sắc của con người. Bởi xe đạp là công cụ cho phép chúng ta sử dụng năng lượng, cơ bắp và cấu trúc xương hiệu quả hơn. Với một chiếc xe đạp, một người có thể tự mình đi xa hơn và nhanh hơn.

Thử tưởng tượng chúng ta yêu cầu một nhóm người xếp hàng và chạy thi. Sẽ có người về đích đầu tiên, thứ hai và sau cùng. Điều này là do khả năng chạy tự nhiên của mỗi người. Nếu bây giờ chúng ta thiết kế xe đạp và huấn luyện mọi người đạp xe, kết quả cuộc thi sẽ khác rất nhiều. Mọi người đều có thể đi nhanh và xa hơn trước.

Tư duy cũng tương tự. Chúng ta có thể sử dụng khả năng tư duy tự nhiên để giải quyết vấn đề, và khả năng này sẽ phục vụ chúng ta rất

tốt. Nhưng nếu chúng ta phát triển cấu trúc, phương pháp và ký hiệu, chúng ta còn có thể làm tốt hơn nhiều.

Toán học là một ví dụ hoàn hảo. Chúng ta phát triển các ký hiệu và tổ hợp cho phép chúng ta có thể thực hiện những công thức tính toán kỳ diệu. Vậy nên chúng ta không thể nói rằng khả năng toán học tự nhiên của mỗi chúng ta đã là đủ.

Tương tự hai ví dụ về xe đạp và toán học, chúng ta có thể bắt đầu phát triển các phương pháp tư duy giúp chúng ta tư duy tốt hơn ở một mức độ nhất định.

KHẢ NĂNG TỰ NHIÊN CỦA TRÍ ÓC

Trong kỳ nghỉ ở vùng Caribe, bạn chỉ có ba loại đồ mặc vào mỗi buổi sáng: áo sơ mi, quần cộc và giày. Liệu bạn có bao nhiêu cách để kết hợp chúng?

Đầu tiên, bạn có ba sự lựa chọn về thứ bạn có thể mặc. Sau khi bạn đã chọn cái đầu tiên, bạn chỉ còn lại hai sự lựa chọn. Và cuối cùng bạn còn duy nhất một sự lựa chọn.

Vì vậy, số cách kết hợp đồ mà bạn có ở đây thực sự là sáu. Một phép tính đơn giản: 3 x 2 x 1 = 6.

Nếu bạn có 11 loại đồ để mặc thì bạn có bao nhiêu sự lựa chọn? Đầu tiên, chúng ta có 11, sau đó là 10… và cứ như vậy. Phép toán được thực hiện để tìm ra tổng số cách kết hợp là: 11 x 10 x 9 x 8 x 7 x 6 x 5 x 4 x 3 x 2 x 1 = 39.916.800. Trên thực tế, không phải tất cả những sự kết hợp trên đều có thể thực hiện được, ví dụ, chúng ta không thể đi giày trước khi đi tất. Cho nên, có khoảng 5.000 sự lựa chọn khả thi.

Trong bất cứ trường hợp nào, nếu xem xét tất cả các lựa chọn về phối hợp trang phục, chúng ta sẽ mất vài tiếng cho việc này. Nhưng sẽ không mất thời gian đến thế vì trí óc của chúng ta đã thiết lập thói quen, và chúng ta chỉ cần làm theo thói quen đó.

Trí óc của chúng ta được thiết kế một cách kỳ diệu để đặt ra thói quen dựa trên những gì đã trải qua. Vì trí óc là một hệ thống tự tổ chức.

TỰ TỔ CHỨC

Hãy xem xét một bàn cờ. Người chơi di chuyển các quân cờ đến các vị trí khác nhau trên bàn cờ theo luật chơi. Quân cờ và bàn cờ là những vật thụ động. Chỉ người chơi mới tạo ra hành động. Hệ thống thông tin của chúng ta cũng như vậy. Chúng ta có những biểu tượng, từ, số liệu, và ta sắp xếp chúng theo các quy tắc của trò chơi. Những quy tắc đó có thể là quy tắc toán học, ngôn ngữ hay logic.

Giờ chúng ta hãy xem xét một loại hệ thống khác. Mưa đổ xuống một vùng đất hoang sơ tự nhiên. Lâu dần đã tạo nên những dòng chảy, các nhánh sông và các con sông. Đây được gọi là hệ thống tự tổ chức vì mưa và mảnh đất tự hình thành nên dòng chảy.

Hệ thống tự tổ chức ngày càng thu hút được sự quan tâm của mọi người. Vào năm 1969, trong cuốn sách The Mechanism of Mind (Tạm dịch: Cơ chế của tư duy), tôi đã chỉ ra rằng mạng lưới thần kinh của não bộ được tổ chức đơn giản sẽ tạo nên sức mạnh của hệ thống tự tổ chức. Kể từ đó, nhiều người đã phát triển ý tưởng này. Trong cuốn I am right, you are wrong (Tôi đúng, bạn sai), tôi cũng mô tả lại cơ chế này và nhấn mạnh cần cẩn trọng áp dụng mọi hệ thống thông tin như vậy trong thói quen tư duy thông thường của chúng ta.

Hiểu biết của chúng ta về sự nhận thức, tính hài hước và sáng tạo phụ thuộc trực tiếp vào sự hiểu biết về những hệ thống tự tổ chức. Sự hài hước là một hành vi quan trọng trong tư duy của con người, vì nó nhận diện các loại hệ thống. Các triết gia và nhà tâm lý học thường không chú ý đến sự hài hước và sự sáng tạo, điều này chứng tỏ họ chỉ xét đến những hệ thống thụ động mà không xét đến những hệ thống tự tổ chức.

Hệ thống tự tổ chức hình thành các khuôn mẫu. Khi ở trong một khuôn mẫu, chúng ta không có sự lựa chọn nào khác ngoài tuân thủ quy luật của nó. Những khuôn mẫu là cố định cho một nhóm tình huống. Nhưng khi tình huống thay đổi, những khuôn mẫu đó cũng có thể thay đổi. Một khuôn mẫu thực sự không cố định với một tình huống, có thể áp dụng trong một số tình huống.

CHÚNG TA CÓ THỂ LÀM GÌ?

Nếu bộ não hình thành các khuôn mẫu thì chúng ta có thể làm gì? Có phải chúng ta chỉ cần làm theo những mẫu đó không?

Hãy tưởng tượng có một đường dốc (hình dưới đây). Bạn hãy đặt một quả bóng tại đỉnh dốc và nó sẽ lăn xuống theo đường dốc. Quả bóng sẽ tự lăn xuống, nhưng bạn là người phải đặt nó lên đỉnh của đường dốc.

NƠI ĐỂ BÓNG

Hãy thử tưởng tượng một đường dốc rộng và chân dốc có đặt một chiếc hộp. Nhiệm vụ của bạn là cho bóng lăn trúng chiếc hộp. Vậy thì bạn không thể tùy ý đặt quả bóng ở bất kỳ vị trí nào trên đỉnh dốc. Bạn phải chọn một vị trí để quả bóng sẽ lăn trúng chiếc hộp.

Tương tự như vậy, tư duy là sự kết hợp giữa trí óc và những khuôn mẫu chúng ta đặt ra cho nó.

Hãy làm phép tính cộng: 5 + 11 + 16. Phép tính này thật đơn giản. Một vài người có thể dễ dàng thực hiện phép tính nếu các số được đặt theo hàng dọc (hình trang bên). Những em bé lại thấy dễ hơn nếu viết ra các chấm thẳng hàng và sau đó chỉ cần đếm tổng số chấm. Ví dụ này cho thấy chúng ta có thể sắp xếp mọi thứ để trí óc hoạt động một cách dễ dàng nhất.

Nếu bạn được yêu cầu so sánh trong hai hình vuông gần bằng nhau, hình nào lớn hơn, bạn có lẽ sẽ khó xác định được. Nhưng nếu có thể đặt hình này chồng lên hình kia, bạn sẽ tìm ra hình lớn hơn ngay lập tức. Tương tự như vậy, nếu chúng ta tự tổ chức lại thông tin, trí óc của chúng ta sẽ hoạt động tốt hơn.

Giả sử bạn đang ngồi trong sân vận động (sân tennis, bóng chày hay bóng đá…), xung quanh có hàng nghìn người, bạn tự nói: "Tôi muốn tìm ra tất cả những người mặc đồ màu vàng." Bạn sẽ nhìn quanh sân và thấy những người mặc đồ màu vàng dường như tách biệt hẳn với đám đông. Vì bạn đã chuẩn bị cho trí óc của mình tìm kiếm màu vàng. Tất cả sự chú ý của bạn sẽ bị hướng đến những thứ có màu vàng.

CÔNG CỤ ĐỊNH HƯỚNG SỰ TẬP TRUNG

Rất nhiều công cụ tư duy là những công cụ định hướng sự tập trung một cách đơn giản. Nhận thức chính là sự tập trung có định hướng rõ ràng, chứ không phải để nó muốn đi đến đâu thì đến.

Đôi khi, có những công cụ hoặc cấu trúc cho phép chúng ta làm một việc tại một thời điểm, thay vì làm tất cả mọi việc cùng lúc.

Cũng có khi có những cấu trúc cho phép chúng ta làm các việc theo hướng tiếp nối có hiệu quả nhất. Đây cũng là mục đích của các ký hiệu trong toán học.

Mặc dù trí óc của mỗi người có những đặc tính riêng, chúng ta đều có thể làm những việc khiến những đặc tính đó hoạt động theo hướng mà chúng ta muốn.

Không có gì là đối lập giữa hành vi tự nhiên của trí óc và ý tưởng được suy nghĩ kỹ càng.

HUẤN LUYỆN

Mục đích của việc huấn luyện vận động viên hoặc cầu thủ là để giảm tỷ lệ mắc sai lầm và hình thành những thói quen thi đấu một

cách hiệu quả nhất. Trong trường hợp này, các hoạt động cơ bắp được cơ quan thần kinh điều khiển.

Huấn luyện tư duy cũng có những điểm tương tự. Chúng ta cố gắng loại trừ lỗi hoặc ít nhất là xác định cụ thể các lỗi để có thể nhận ra khi mắc lỗi. Chúng ta cố gắng hình thành những thói quen hữu ích (chẳng hạn khả năng sẵn sàng tìm kiếm những sự thay thế).

TÓM LƯỢC

Là một hệ thống tự tổ chức, trí óc cho phép những thông tin thu được tự tổ chức thành các mẫu thói quen. Bởi vậy, trí óc cũng có những hành vi tự nhiên của nó. Tuy nhiên, chúng ta có thể can thiệp để hành vi tự nhiên này được thực hiện một cách có hiệu quả hơn, phù hợp với mục đích của chúng ta. Chúng ta có thể phát triển các công cụ và cấu trúc định hướng sự tập trung. Ngoài ra, thông qua huấn luyện, chúng ta có thể hình thành những mẫu thói quen có hiệu quả hơn nhiều so với những mẫu tự nhiên. Tất cả những điều này tạo nên nền tảng cho sự phát triển các kỹ năng tư duy.

Phần haiThợ mộc và nhà tư duy

H

ình mẫu về một nhà tư duy yêu thích của tôi là người thợ mộc. Người thợ mộc làm được nhiều thứ. Người thợ mộc tạo ra được nhiều thứ. Người thợ mộc cũng tiến hành từng bước một. Người thợ mộc xử lý từng chất gỗ. Vậy chúng ta sẽ xem họ đang làm những gì.

NHỮNG THAO TÁC CƠ BẢN

Người thợ mộc chỉ thực hiện một số thao tác cơ bản, và chúng ta có thể gộp chúng lại thành ba thao tác sau:

1. Cắt

2. Dán

3. Tạo hình

Cắt có nghĩa là tách một phần mà bạn muốn ra khỏi phần còn lại. Tôi sẽ giải thích việc này tương ứng với những hoạt động tư duy cụ thể sau: chắt lọc, phân tích, trọng tâm, chú ý…

Dán có nghĩa là gắn các vật lại với nhau bằng keo, đinh hoặc ốc vít. Những “thao tác suy nghĩ” tương ứng là: kết nối, liên kết, tổng hợp, nhóm, thiết kế…

Tạo hình là sắp đặt để tạo ra một hình dạng nhất định mà bạn muốn. Trong tư duy, điều này tương ứng với đánh giá, so sánh, kiểm tra và làm cho phù hợp.

Dù người thợ mộc chỉ thực hiện một vài thao tác cơ bản (tất nhiên còn phải tính đến cả những việc khác như khoan hay đánh bóng) nhưng họ lại tạo ra những sản phẩm rất tinh tế.

CÔNG CỤ

Trong thực tế, người thợ mộc sử dụng các công cụ để tiến hành những thao tác cơ bản. Người thợ mộc không nói: "Tôi muốn cưa miếng gỗ này" mà anh ta cầm cưa lên và cưa. Những công cụ này được phát triển từ nhiều thế kỷ trước đây như những cách có hiệu quả để thực hiện các thao tác cơ bản.

Những công cụ dùng để cắt là: cưa, đục, khoan.

Những công cụ dùng để dán là: keo, búa, đinh, ốc vít, tua vít.

Những công cụ để tạo hình là: bào và khuôn.

Tương tự như vậy, chúng ta cũng có những công cụ tư duy. Một vài trong số đó (chẳng hạn như PMI) sẽ được trình bày trong cuốn sách này.

Người thợ mộc hình thành các kỹ năng trong quá trình sử dụng các công cụ. Một khi đã sử dụng khéo léo các công cụ, họ có thể kết hợp các kỹ năng này theo nhiều cách khác nhau để tạo ra được nhiều thứ khác nhau.

Cái cưa là một vật rất cụ thể. Tương tự, các "công cụ" tư duy cũng rất cụ thể và cần được nhìn nhận, sử dụng sao cho đúng với công dụng của nó. Khi bạn sử dụng một cái cưa, bạn đang sử dụng chính cái cưa đó, chứ không phải đang dùng "phương pháp cắt xẻ".

CẤU TRÚC

Có những khi người thợ mộc cần cố định các vật lại để gia công. Ví dụ, anh ta cần giữ chắc tấm gỗ để cưa. Anh ta cũng cần cố định tấm gỗ để có thể khoan lỗ khi cần. Vì lý do này, anh ta cần đến mỏ cặp và bàn bào.

Khi muốn ghép các mảnh gỗ lại với nhau, người thợ mộc đặt chúng lên một loại giá đỡ gọi là khuôn gá đồ. Đây là một vật hỗ trợ người thợ mộc thực hiện công việc.

Những “cấu trúc” tư duy được trình bày trong cuốn sách cũng tương tự như vậy. Những cấu trúc ấy là các cách cố định mọi thứ để chúng ta có thể làm việc dễ dàng hơn với chúng.

QUAN ĐIỂM

Một người thợ mộc thường có những quan điểm cơ bản về tác phẩm của anh ta.

Có thể là anh ta luôn tìm kiếm sự đơn giản.

Cũng có thể là chú trọng tới độ bền.

Quan điểm của người thợ mộc về tác phẩm của mình chính là điểm mạnh của anh ta.

Tương tự như vậy, một nhà tư duy giỏi cũng có những quan điểm cơ bản tạo nên tư duy của người đó.

NGUYÊN TẮC

Quan điểm mang tính tổng quát còn nguyên tắc mang tính cụ thể. Cả hai đều có những điểm trùng lặp.

Một người thợ mộc sẽ xây dựng một số nguyên tắc chỉ dẫn cần làm theo và cần tránh.

Những nguyên tắc đó là:

Làm việc theo các thớ gỗ.

Tạo bề mặt dính tối đa cho tất cả các khớp nối.

Đo lường mọi thứ.

Chỉ dùng một lớp keo mỏng.

Cũng giống như người thợ mộc, có các nguyên tắc cơ bản dẫn lối cho tư duy. Ví dụ, một người có tư duy tốt sẽ luôn muốn kiểm tra các điều kiện cụ thể tạo nên một khẳng định đúng.

THÓI QUEN

Một người thợ mộc cần phải xây dựng những thói quen làm việc nhất định. Những thói quen này không phải tự nhiên mà có được, và người thợ mộc phải luôn nhắc nhở bản thân cho đến khi chúng được thực hiện một cách tự động.

Những thói quen của người thợ mộc thường bao gồm:

Luôn đặt công cụ vào giá ngay sau khi dùng xong.

Thường xuyên mài sắc các lưỡi cưa.

Thường xuyên kiểm tra tạo hình so với khuôn mẫu.

Đôi khi, một vài thói quen bao gồm cả những sự ứng dụng một cách tự động một nguyên tắc, cho nên sự phân biệt giữa thói quen và nguyên tắc không phải lúc nào cũng rõ ràng. Điều quan trọng nhất bao gồm thói quen phải là một loạt các hoạt động lặp lại hằng ngày.

Tương tự, người tư duy tốt cũng cần tạo cho mình những thói quen hằng ngày. Ví dụ, như một thói quen, một người tư duy giỏi luôn dừng lại để xem liệu có phương án thay thế nào không. Đó có thể là những cách nhìn, cách giải thích, cách thực hiện và cách đánh giá khác nhau về một tình huống…

TÓM LƯỢC

Hình mẫu người thợ mộc đã cung cấp cho chúng ta tất cả các yếu tố tạo nên kỹ năng tư duy mà tôi sẽ mô tả trong cuốn sách này.

Quan điểm: những quan điểm mà dựa vào đó chúng ta tiếp cận vấn đề.

Nguyên tắc: những nguyên tắc dẫn lối cho tư duy, giúp chúng ta tư duy tốt hơn.

Thói quen: những thói quen mà ta cố gắng biến chúng thành tự động.

Thao tác cơ bản: những thao tác tư duy cơ bản.

Công cụ: những công cụ tư duy mà chúng ta thực hành và sử dụng một cách có cân nhắc.

Cấu trúc: các dạng thức để thực hiện mọi việc một cách thuận tiện.

Hãy luôn nhớ về hình mẫu người thợ mộc, bởi vì họ luôn cố gắng tạo ra mọi thứ.

Quan điểm

Quan điểm có ảnh hưởng tới toàn bộ cách tiếp cận tư duy, cho nên tôi sẽ bắt đầu bằng việc xem xét những quan điểm của một người tư duy giỏi. Đây cũng chính là những quan điểm mà toàn bộ phần còn lại của cuốn sách đề cập tới.

Thói quen và nguyên tắc cũng sẽ được đề cập tới trong phần sau, sau khi chúng ta đã thực hành nhiều bài tập tư duy. Đó chính là lúc thích hợp để tóm lược những nguyên tắc và thói quen.

QUAN ĐIỂM KHÔNG ĐÚNG ĐẮN

Việc bắt đầu bằng cách xem xét một vài quan điểm không đúng đắn trong tư duy sẽ dễ dàng hơn cho việc nhận biết quan điểm nào là phù hợp.

... “Tư duy không quan trọng. Dự cảm mới là quan trọng nhất.”

... “Tư duy thật buồn tẻ, rối ren và chẳng dẫn chúng ta tới đâu cả.”

... “Tôi nhận thấy mọi vấn đề đều quá khó.”

... “Tư duy chỉ mang tính học thuật và trí tuệ, những người khác vẫn làm tốt mọi việc mà có cần nghĩ nhiều đâu.”

Trên đây đều là những quan điểm tiêu cực, thiếu tính xây dựng, xuất phát từ những người không tự tin vào khả năng tư duy của chính mình hoặc những người không được dạy cách tư duy. Nhưng cũng có loại thái độ tiêu cực khác đối lập với những quan điểm trên, đó là những người kiêu ngạo về khả năng tư duy của họ và có cách nhìn nhận lệch lạc về mục đích của tư duy.

... “Tôi thấy tư duy quá đơn giản. Tôi chỉ cần nhìn một cái là quyết định được ngay.”

... “Tôi thấy rằng tôi luôn đúng. Tôi chẳng việc gì phải bảo vệ quan điểm nào hết.”

... “Mục đích chính của tư duy là chứng minh cho những người không có cùng quan điểm với anh rằng họ sai.”

... “Nếu anh chưa từng mắc lỗi trong tư duy thì hẳn là anh phải đúng.”

... “Luôn có một câu trả lời đúng và ai không thể nhận ra nó chính là kẻ ngốc.”

Một vài cách nhìn nhận trên đây có thể thấy là cực đoan, và mọi người hiếm khi nói ra những suy nghĩ ấy. Nhưng nếu quan sát cách suy nghĩ của nhiều người, bạn sẽ thấy rằng suy nghĩ của họ thực sự dựa trên những quan điểm như vậy.

NHỮNG QUAN ĐIỂM ĐÚNG ĐẮN

Đây là những quan điểm thường gặp ở người giỏi tư duy. Nhiều người tư duy tốt đã sử dụng những quan điểm này, phát triển chúng thành một phần “trí tuệ” tự nhiên của họ. Nếu bạn đã có những quan điểm như vậy, sẽ rất hữu ích nếu bạn nêu ra và khẳng định lại chúng. Nếu bạn chưa có những quan điểm như vậy, hãy học tập để có được chúng.

Đầu tiên là các quan điểm hướng tới chính các kỹ năng tư duy.

... “Mọi người đều phải suy nghĩ, ai cũng có thể suy nghĩ.”

Tư duy không chỉ dành cho những người rất thông minh hoặc những người làm trong các lĩnh vực chuyên sâu. Mọi người đều phải vận dụng tư duy tại những thời điểm khác nhau. Tất cả mọi người đều có thể phát triển một kỹ năng hữu ích trong tư duy.

... “Tư duy là một kỹ năng và có thể phát triển.”

Tư duy không giống như chiều cao hay màu mắt, những thứ mà bạn không thể thay đổi được. Tư duy là một kỹ năng giống như trượt tuyết, bơi lội hay đạp xe. Bạn có thể luyện tập để có được kỹ năng này.

... “Tôi là một nhà tư duy.”

Đây chính là quan điểm tốt nhất. Không quan trọng hiện nay bạn có khả năng tư duy tốt đến mức nào. Bạn chỉ cần coi là mình là một nhà tư duy là đủ.

... “Tôi có thể tư duy tốt hơn nữa.”

Điều này vô cùng quan trọng. Ngay cả người giỏi tư duy nhất cũng có thể tư duy tốt hơn. Quan điểm này tạo nên nỗ lực cải thiện kỹ năng tư duy.

... “Tư duy có thể đòi hỏi sự cố gắng có chủ ý.”

Thật là thiếu sót khi cho rằng trở thành một người tư duy tốt đã là đủ và nhờ đó mọi suy nghĩ đều phù hợp. Có những lúc, tư duy cần đến cả những nỗ lực một cách có chủ ý, có thể sử dụng cả những công cụ hoặc cấu trúc tư duy. Tư duy không phải luôn là hành động tự động.

... “Ban đầu, mọi thứ thường xuất hiện một cách phức tạp, nhưng chúng ta có thể khiến nó trở nên đơn giản hơn.”

Đừng bao giờ nản chí bởi các vấn đề dường như rất phức tạp. Hãy luôn sẵn sàng để giải quyết chúng. Chúng ta hoàn toàn có thể khiến chúng trở nên đơn giản hơn. Nếu không, bạn cũng chẳng thiệt hại gì khi thử giải quyết chúng.

... "Hãy làm từng bước một."

Nếu làm từng bước một và cứ tiếp tục làm, bạn sẽ giải quyết được hầu hết mọi việc. Hãy xác định bước tiếp theo bạn muốn làm và thực hiện nó.

... "Tách riêng cái tôi của bạn ra khỏi tư duy. Hãy nhìn vào khả năng tư duy của bạn một cách khách quan."

Điều này rất khó thực hiện nhưng lại rất cần thiết nếu bạn muốn trở thành một người tư duy tốt. "Bạn" và "suy nghĩ của bạn" là hai vấn đề riêng biệt.

... "Mục đích của tư duy không nhất thiết là phải luôn đúng."

Mục đích của tư duy là có được những ý tưởng tốt hơn và có cách suy nghĩ tốt hơn. Nếu bạn luôn cần phải "đúng" vào mọi thời điểm thì bạn chỉ có thể kết thúc tại điểm mà bạn đã bắt đầu.

... "Lắng nghe và học hỏi là phần mấu chốt của tư duy."

Tư duy không chỉ là bạn đưa ra ý kiến như thế nào mà là những người khác cũng đưa ra ý kiến như thế nào.

... "Luôn khiêm tốn. Sự kiêu ngạo chính là mặt nạ ngụy trang của những người có tư duy kém."

Thật không dễ để trở thành một người khiêm tốn khi xung quanh bạn là những người đầy định kiến, mê muội, kiến thức hạn hẹp và có cái nhìn hoàn toàn sai. Nhưng bạn nên cố gắng trong chính suy nghĩ của riêng mình. Hãy nghĩ xem liệu có phải suy nghĩ của bản thân là sai lầm hoặc không hoàn hảo, hay chỉ là cái nhìn một chiều.

Những quan điểm nêu trên có mục đích chung là hình thành các kỹ năng tư duy và ứng dụng chúng.

Bây giờ chúng ta sẽ xem xét một vài quan điểm về khả năng tư duy tự nhiên của bạn.

... “Tư duy nên mang tính xây dựng, tránh sự tiêu cực.”

Nếu bạn chỉ chăm chăm vào việc công kích và chứng minh người khác sai thì điều đó là không ổn. Kiểu tư duy tiêu cực này tương đối phổ biến. Cũng có khi nó mang lại một giá trị nào đó, nhưng giá trị đó quá hạn chế. Hãy bắt đầu luyện tập để có lối tư duy xây dựng và đưa mọi việc đi xa hơn.

... “Khám phá một sự việc thay vì tranh luận về nó.”

Nếu mục đích của tranh luận là khám phá sự việc, sẽ hiệu quả hơn nếu bạn chọn cách khám phá chứ không phải tranh luận.

... “Trong một cuộc tranh luận, đối phương luôn đưa ra những ý kiến hữu ích và mang tính xây dựng nếu bạn cố gắng chắt lọc chúng.”

Thay vì chỉ tìm kiếm các luận điểm để phản bác, hãy cố gắng nhận biết giá trị từ những quan điểm đối lập đó.

... “Mọi người với những cái nhìn khác nhau đều đúng theo cách nhận thức của riêng họ.”

Thay vì coi quan điểm của người khác là điều gì đó ngu ngốc, bạn hãy cố xem họ nhận thức như thế nào và tại sao họ lại nhận thức như vậy.

... “Hoàn toàn có thể có những suy nghĩ sáng tạo và những ý tưởng mới.”

Sáng tạo không phải là món quà đặc biệt dành riêng cho một số người. Bạn có thể nỗ lực để có được những ý tưởng mới (bạn có thể sử dụng một vài kỹ thuật đặc biệt để trợ giúp).

... “Đừng e ngại khi thử nêu ra ý tưởng.”

Bạn không nhất thiết lúc nào cũng phải là người đúng. Bạn có thể cố gắng đưa ra những ý tưởng mang tính thăm dò. Bạn thậm chí có thể khiêu khích một cách thận trọng, hãy đưa ra những dấu hiệu để chỉ ra rằng đó là một sự khiêu khích.

... “Tại bất kỳ thời điểm nào trong quá trình tư duy, luôn có những phương án thay thế nhưng có thể bạn chưa nghĩ ra.”

Đừng bao giờ tin rằng bạn đã suy nghĩ về mọi phương án có thể xảy ra. Dù đôi khi điều này là đúng, nhưng thường thì luôn có những khả năng khác, thậm chí rất rõ ràng, mà bạn chưa nghĩ ra.

... “Tránh lối tư duy võ đoán khi bạn cảm thấy mình đúng.”

Nếu ý tưởng của bạn đủ tốt, bạn không cần phải có thái độ võ đoán. Nếu ý tưởng của bạn chưa đủ tốt, sự võ đoán đang được đặt nhầm chỗ. Bạn có thể luôn chọn cách nói: “Từ những thông tin mà tôi có, tôi thấy rằng…”.

Danh sách những quan điểm này chưa phải là tất cả. Tự bạn có thể đưa thêm những quan điểm phù hợp vào danh sách. Những quan điểm được nêu ra đó có thể được thể hiện theo nhiều cách khác nhau. Có những điều có thể được xem như một quan điểm tư duy (ví dụ: “tư duy chậm” hay “luôn xem xét giá trị kèm theo ở đây là gì”) được tôi đưa vào phần nguyên lý và thói quen. Tất nhiên là có những sự chồng chéo. Trong phần “quan điểm”, tôi cố gắng đưa ra những cách tiếp cận tư duy tổng quát thay vì những hướng dẫn cụ thể.

BÀI TẬP QUAN ĐIỂM TƯ DUY

1. Giải thích và thảo luận các khái niệm của “quan điểm”. Nó có thể bao gồm quan điểm đối với thể thao, âm nhạc, bạn bè, trường học…

2. Đọc kỹ danh sách những quan điểm không phù hợp. Liệu bạn có biết người bạn nào của mình có những quan điểm như vậy? Thảo luận xem tại sao một số người lại có những quan điểm như vậy và tại sao đó lại là những quan điểm không phù hợp.

3. Hãy xem liệu bạn có thể đưa thêm quan điểm tư duy không phù hợp nào khác vào danh sách đó. Bạn thậm chí cũng có thể tự phân chia danh sách những quan điểm đó thành các phần khác nhau.

4. Đọc kỹ lần lượt toàn bộ các quan điểm tốt và thảo luận xem tại sao chúng lại tốt. Bạn có thể gợi ý những tình huống cụ thể mà ở đó quan điểm tư duy trở thành không tốt, nhưng nên tránh làm điều này vì có thể gây ra sự nhầm lẫn. Nếu quan điểm đó xét chung là một quan điểm tốt, thế là đủ.

5. Hãy đặt ra nhiệm vụ là chọn ra năm quan điểm hữu ích nhất. Mục đích của nhiệm vụ này thực ra không phải là lựa chọn năm quan điểm hữu ích nhất mà là kiểm tra tất cả các quan điểm (điều này rất cần thiết trong quá trình lựa chọn).

6. Nếu phải kết hợp để thu gọn danh sách các quan điểm tốt, bạn sẽ làm thế nào? (Bài tập này phù hợp cho những trẻ ở độ tuổi lớn hơn hoặc có khả năng hơn.)

7. Nếu phải thêm mục vào danh sách các quan điểm tốt, bạn sẽ đưa vào những gì? (Bài tập này có thể thực hành bằng cách thảo luận hoặc viết ra giấy.)

(Chú ý: yêu cầu đặt ra cho các bài tập này phải luôn hướng vào trẻ như thể các bài tập này dành riêng cho chúng.)

Sáu chiếc mũ tư duy

Bạn đã bao giờ thử giữ thăng bằng một cuốn sách trên đầu, tung hứng với hai quả bóng chỉ bằng tay trái còn tay phải dùng để bóc giấy gói thanh sô-cô-la chưa? Thực hiện những điều này có vẻ hơi khó. Làm nhiều việc cùng một lúc thường là điều khó khăn và dễ gây sai sót.

Trong tư duy, chúng ta thường cố gắng nghĩ quá nhiều điều vào cùng một thời điểm. Chúng ta nhìn vào vấn đề trong thực tế; cố gắng xây dựng những tranh luận logic; đặt cảm xúc vào nhiều thứ; chúng ta cố gắng đưa ra một ý tưởng mới; cố gắng xem ý tưởng đó được thực hiện như thế nào. Chúng ta thường cố gắng suy nghĩ về tất cả các phương diện này dù ít dù nhiều tại cùng một thời điểm. Cho nên, chẳng có gì ngạc nhiên khi nhiều lúc chúng ta bị nhầm lẫn, dù vào những thời điểm khác, chúng ta có thể chỉ suy nghĩ hiệu quả về một trong những phương diện đó. Ví dụ, chúng ta để cảm xúc lấn át khả năng tư duy hoặc nhất thời có những suy nghĩ tiêu cực.

Sáu chiếc mũ tư duy là phương pháp cho phép chúng ta tư duy theo từng kiểu tại một thời điểm. Thay vì cố gắng làm tất cả mọi thứ cùng lúc, chúng ta chỉ "đội" một chiếc mũ tại một thời điểm. Sáu chiếc mũ với sáu màu sắc tương ứng với sáu kiểu tư duy.

Mũ trắng: thực tế, số liệu và thông tin. Chúng ta có những thông tin gì? Chúng ta cần những thông tin gì?

Mũ đỏ: cảm xúc, cảm giác, linh cảm và trực giác. Ngay lúc này tôi cảm thấy thế nào về vấn đề này?

Mũ đen: sự cẩn trọng. Sự thật, sự xét đoán, sự phù hợp với thực tế. Liệu điều này có phù hợp với thực tế hay không? Liệu nó có hoạt động không? Nó có an toàn không? Có thể hoàn thành không?

Mũ vàng: sự thuận lợi, lợi ích và sự tiết kiệm. Tại sao lại có thể thực hiện ý tưởng này? Tại sao lại thu được lợi ích? Tại sao đây là một ý tưởng tốt?

Mũ xanh lục: những khám phá, đề xuất, gợi ý và ý tưởng mới, những phương án thay thế. Chúng ta có thể làm gì? Liệu có ý tưởng nào khác không?

Mũ xanh lam: suy nghĩ về cách tư duy. Kiểm soát quá trình tư duy.

Tóm lược lại xem chúng ta đang ở đâu. Đặt ra bước tư duy tiếp theo. Lên chương trình để tư duy.

Mỗi chiếc mũ sẽ được trình bày cụ thể hơn ở những trang sau.

Nếu quan sát ti vi công nghệ chiếu màn hình rộng, bạn sẽ thấy mỗi ống trong nhóm ba ống đèn tạo ra một màu sắc khác nhau. Trên màn hình, tất cả cùng phối màu với nhau để tạo nên những hình ảnh đa sắc. Ti vi thông thường cũng hoạt động theo cơ chế này, chỉ ngoại trừ một điều là chúng ta không thể quan sát được mỗi màu sắc riêng biệt. Màu sắc rực rỡ của những bức ảnh cũng được tạo nên theo cách tương tự. In màu trên giấy cũng vậy. Mỗi màu cơ bản được in riêng, nhưng các màu khác nhau chồng lên nhau sẽ tạo ra đủ các màu. Điều tương tự cũng xảy ra đối với sáu chiếc mũ tư duy. Mỗi màu sắc được xem xét riêng để chúng ta có thể làm những việc phù hợp với từng màu. Và khi kết hợp chúng lại, chúng ta có khả năng tư duy nhiều màu sắc.

Có những bằng chứng chứng minh rằng khi chúng ta suy nghĩ sáng tạo, suy nghĩ tích cực hay tiêu cực, não chúng ta tạo ra những chất hóa học khác nhau. Nếu thực sự như vậy, chúng ta cần tách riêng các loại hình tư duy vì chúng ta không thể cùng lúc thiết lập tốt nhất cho từng loại tư duy.

TẠI SAO LẠI LÀ NHỮNG CHIẾC MŨ?

Chúng ta vẫn thường nói: “Hãy đội chiếc mũ tư duy của bạn lên”. Có một mối liên kết truyền thống giữa chiếc mũ và tư duy.

Chiếc mũ thường chỉ ra một vai trò mà chúng ta đảm nhận tại một thời điểm: mũ của vận động viên bóng chày, mũ của người lính, mũ của y tá...

Và quan trọng nhất, chiếc mũ có thể dễ dàng đội lên hoặc bỏ ra. Chiếc mũ không phải vật gắn liền với bạn, đi cùng bạn mãi mãi. Chiếc mũ là một trong những trang phục đơn giản nhất để đội vào hoặc bỏ ra. Điểm này rất quan trọng vì mọi người phải có khả năng đội lên hoặc bỏ xuống những chiếc mũ khác nhau.

Chiếc mũ không phải là một đặc điểm để nhận dạng. Do đó, thật sai lầm khi nói về ai đó như: “Cô ấy là người suy nghĩ kiểu mũ xanh lục”

hoặc “Anh ta là người suy nghĩ kiểu mũ đen”. Mục đích của những chiếc mũ hoàn toàn không phải như vậy. Thay vì gắn cho từng người những chiếc mũ cụ thể và xếp họ thành từng nhóm, những chiếc mũ được sử dụng để khuyến khích mọi người vận dụng tất cả các cách tư duy.

VAI TRÒ

... “Hãy dành bốn phút để đội chiếc mũ xanh lá cây.”

... “Dữ kiện thực tế là gì? Xin mời đội mũ trắng.”

... “Hãy thực tế. Xin hãy đội mũ đen.”

... “Đã đến lúc chuyển từ mũ đen sang mũ vàng.”

Khi một người đội một chiếc mũ, người ấy giữ vai trò thuộc về chiếc mũ đó. Đây khá giống một trò chơi.

Nếu bạn không nghĩ rằng ý tưởng sẽ đem lại hiệu quả nhưng có ai đó yêu cầu bạn đội chiếc mũ vàng, bạn phải nỗ lực để tìm ra những điểm tích cực trong ý tưởng đó.

Nếu trong một cuộc họp, ai đó yêu cầu có 3 phút dành cho chiếc mũ xanh lục, tất cả những người tham gia sẽ phải nỗ lực tìm các phương án thay thế và ý tưởng mới.

Bạn cũng có thể chọn đội chiếc mũ đỏ và nói: “Tôi đang đội chiếc mũ đỏ, và đây chính là những gì mà tôi cảm nhận về tình huống này: nó thật phiền toái.”

Thể hiện vai trò theo mỗi chiếc mũ giúp chúng ta tách biệt cái tôi ra khỏi lối tư duy.

Lúc này, người tư duy chỉ diễn đạt (diễn đạt suy nghĩ của chiếc mũ xanh lục, diễn đạt suy nghĩ của chiếc mũ đen, diễn đạt suy nghĩ của chiếc mũ vàng). Người tư duy trình bày những kỹ năng và thành quả tư duy từ việc diễn đạt tốt những suy nghĩ đó.

Chính vai trò này tạo ra sự tự do cho những người tư duy. Ngay cả khi bạn thích một ý tưởng, bạn cũng có thể tự do đưa ra những lý do của chiếc mũ đen xem tại sao ý tưởng bạn thích không khả thi. Khi bạn đội chiếc mũ xanh lục, bạn được tự do đưa ra những ý tưởng mới. Khi đội chiếc mũ đỏ, bạn tự do biểu lộ cảm xúc và tình cảm mà không cần giải thích.

Hệ thống sáu chiếc mũ tư duy giải phóng người tư duy nhưng đồng thời cũng buộc người tư duy phải mở rộng suy nghĩ. Yêu cầu ai đó đội chiếc mũ xanh lục là một yêu cầu cụ thể, buộc người ấy phải tư duy sáng tạo. Yêu cầu một nhóm sử dụng chiếc mũ đen tức là bạn đã đòi hỏi họ đánh giá ý tưởng một cách cẩn trọng.

SỬ DỤNG NHỮNG CHIẾC MŨ

1. Cho bản thân: bạn có thể chọn đội một chiếc mũ và nói cho người khác biết kiểu tư duy mà bạn đang áp dụng.

... “Tôi đội chiếc mũ đen và tôi sẽ chỉ ra những điểm nhầm lẫn trong ý tưởng đó.”

... “Tôi đội chiếc mũ đỏ vì tôi có linh cảm đây là một sự dối trá. Tôi không biết tại sao nhưng đó là linh cảm của tôi.”

... “Đội chiếc mũ xanh lục, tôi muốn đưa ra một ý tưởng mới. Tại sao chúng ta không thu hút mọi người đến chỗ chúng ta để mua xe mô tô?”

... “Tôi muốn sử dụng chiếc mũ vàng ở đây. Và đây là những điểm tích cực về ý tưởng này.”

... “Chúng ta dường như chẳng tiến lên được chút nào. Đội chiếc mũ xanh lam, tôi đề nghị chúng ta phải nêu rõ chúng ta đang cố gắng làm gì.”

Bạn có thể đưa ra một vài hướng dẫn để sử dụng chiếc mũ này hay chiếc mũ khác khi bạn đang tự thực hiện việc gì đó. Thậm chí, bạn cũng có thể đội tất cả những chiếc mũ đó.

2. Cho người khác: khi trò chuyện với ai đó, bạn có thể yêu cầu người đó đội hay bỏ một chiếc mũ cụ thể hoặc chuyển sang một chiếc mũ khác. Điều này cho phép bạn yêu cầu một sự thay đổi trong cách suy nghĩ mà không làm họ cảm thấy khó chịu.

... “Hãy đội chiếc mũ đen để suy nghĩ về vấn đề này. Chúng ta không muốn mắc bất kỳ sai lầm nào.”

... “Đừng bao giờ bận tâm xem chúng ta có thể làm gì. Tôi chỉ muốn biết một vài suy nghĩ của chiếc mũ trắng. Sự thật là gì?

... “Đó là những cảm nhận của anh. Giờ thì hãy bỏ chiếc mũ đỏ xuống.”

... “Tôi đề nghị anh bỏ chiếc mũ đen ra và chuyển sang đội chiếc mũ vàng.”

... “Ý tưởng mới là gì? Liệu chúng ta có thể có một vài ý kiến của chiếc mũ xanh lục về vấn đề này không?”

3. Cho nhóm: khi làm việc theo nhóm, trưởng nhóm hoặc bất kỳ ai có thể yêu cầu các thành viên trong nhóm hoặc cả nhóm đội vào, bỏ ra hoặc đổi mũ. Cách sử dụng cũng giống như với một người, chỉ khác là có thêm nhiều người tham gia.

… “Mọi người hãy dành 3 phút cho chiếc mũ tư duy xanh lục.”

… “Tôi muốn biết các bạn cảm thấy thế nào về dự án này. Từng người hãy sử dụng chiếc mũ đỏ để tư duy.”

… “Tôi nghĩ rằng chúng ta cần sử dụng chiếc mũ trắng tại thời điểm này. Tất cả có đồng ý không?”

… “Hãy sử dụng chiếc mũ tư duy xanh lam. Mọi người hãy đưa ra gợi ý về phương hướng tư duy mà chúng ta nên theo.”

SỬ DỤNG SÁU CHIẾC MŨ TƯ DUY

Tháng 12 năm 1986, tôi có một cuộc nói chuyện ngắn về phương pháp sáu chiếc mũ tư duy dành cho những giám đốc cấp cao của Nhật tại một khách sạn ở Tokyo. Đó chính là dịp cuốn sách viết về chủ đề này của tôi được xuất bản bằng tiếng Nhật. Buổi gặp gỡ đó có sự tham gia của giám đốc kinh doanh của tập đoàn NTT (tập đoàn điện thoại và điện tín Nippon), ngài Hisashi Shinto. Lúc bấy giờ, tập đoàn NTT có 350.000 nhân viên. Và vào thời điểm tôi viết cuốn sách này, tập đoàn này đã trở thành một tập đoàn có giá trị lớn hàng đầu thế giới (giá trị trên thị trường chứng khoán). Trên thực tế, giá trị của tập đoàn này còn lớn hơn giá trị của bốn tập đoàn hàng đầu ở Mỹ cộng lại.

Ngài Shinto rất thích phương pháp sáu chiếc mũ tư duy, ông đã mua hàng trăm cuốn sách và yêu cầu các giám đốc trong tập đoàn đọc. Sau này, ông nói với tôi rằng phương pháp đó đã tạo ra ảnh hưởng to lớn làm thay đổi cách tư duy của các nhân viên trong tập đoàn, và đấy cũng chính là lý do tại sao ông mời tôi tham gia nói chuyện trong cuộc họp ban giám đốc và các quản lý cấp cao. Nhiều tập đoàn khác trên toàn thế giới cũng đang áp dụng phương pháp tư duy này như là một phần của văn hóa doanh nghiệp.

Khi tất cả mọi người đều hiểu phương pháp này, những buổi họp trở nên hiệu quả hơn, vì thay cho những cuộc tranh luận không dứt, họ có thể cùng nhau tìm hiểu vấn đề theo những nguyên tắc nhất định.

Phương pháp sáu chiếc mũ có thể áp dụng được cho cả trẻ em và người lớn. Phương pháp này cũng có thể trở thành khuôn khổ trong những cuộc thảo luận gia đình.

ĐỊNH HƯỚNG SỰ TẬP TRUNG

Phương pháp sáu chiếc mũ thực sự là một công cụ định hướng sự tập trung vì nó hướng chúng ta đến những khía cạnh nhất định và đến những loại suy nghĩ nhất định. Ví dụ, với chiếc mũ đỏ, chúng ta tập trung vào cảm xúc của chính mình.

CÁC BÀI TẬP VỀ SÁU CHIẾC MŨ TƯ DUY (CHUNG)

1. Thảo luận về phương pháp này một cách tổng quan và theo vai trò cụ thể của từng khía cạnh.

2. Theo bạn, phương pháp sáu chiếc mũ được sử dụng hiệu quả nhất trong những tình huống như thế nào? Hãy đưa ra những ví dụ về tình huống tư duy cụ thể mà bản thân bạn có thể sử dụng một hoặc một số chiếc mũ tư duy.

3. Bạn có nghĩ rằng phương pháp sáu chiếc mũ có thể dễ dàng sử dụng trong thực tế? Liệu những khó khăn cho việc ứng dụng ở đây là gì? Tại sao một số người lại không muốn sử dụng những chiếc mũ?

4. Số lượng những chiếc mũ được giới hạn là sáu chiếc để thuận tiện cho việc sử dụng. Nhưng nếu bạn được đưa ra thêm chiếc mũ khác thì chiếc mũ đó sẽ ứng với loại tư duy nào? (Câu hỏi này phù hợp với những trẻ ở độ tuổi lớn hơn hoặc có khả năng tư duy cao hơn.)

5. Với mỗi nhận định sau đây, bạn hãy chỉ ra xem người nói sử dụng chiếc mũ tư duy nào.

"Chiếc xe ô tô này tăng tốc tới 60 km/h chỉ trong vòng 6 giây. Lượng nhiên liệu tiêu tốn là 1 gallon cho mỗi 25 dặm."

"Tại sao chúng ta không bán phân xưởng này rồi sau đó thuê lại nó?"

"Tôi không thích anh ta và cũng không muốn làm việc với anh ta."

"Tôi không nghĩ rằng việc tăng giá xăng sẽ khiến mọi người lái xe cẩn thận hơn."

"Nếu tôi không được mời tới dự sinh nhật anh ấy, tôi sẽ không phải mất tiền để mua quà tặng."

"Không thể trèo lên bức tường đó."

Tư duy mũ trắng và tư duy mũ đỏ

Tôi sẽ giới thiệu những chiếc mũ tư duy theo từng cặp đôi, vì như vậy sẽ giúp người học sử dụng và thực hành các bài tập dễ dàng hơn.

MŨ TRẮNG

Hãy nghĩ đến tờ giấy trắng. Nghĩ đến một chiếc máy in. Chiếc mũ trắng đề cập đến thông tin trung lập. Nó không liên quan gì đến tranh luận hoặc đưa ra những gợi ý. Chiếc mũ trắng chú trọng trực tiếp đến những thông tin có thể sử dụng.

Thông tin vô cùng quan trọng đối với tư duy, cho nên chiếc mũ trắng cung cấp thông tin một cách hữu ích để mọi người có thể chú trọng trực tiếp đến thông tin.

Khi sử dụng chiếc mũ trắng, ba câu hỏi quan trọng là:

1. Chúng ta đang có những thông tin gì?

2. Chúng ta đã bỏ qua những thông tin gì?

3. Làm thế nào để có những thông tin chúng ta cần?

Thông tin mà chúng ta có

Chúng ta trình bày toàn bộ thông tin chúng ta có.

Thông tin ở đây bao gồm: sự việc, số liệu, danh sách, thống kê…

Thông tin cũng có thể xuất phát từ kiến thức và kinh nghiệm của bản thân chúng ta. Trong trường hợp này, cần trình bày như sau: “Theo kinh nghiệm của tôi…” hoặc “Như tôi được biết…”

Chúng ta cũng cần phân biệt những thông tin hiện có để xem những thông tin nào thực sự có thể sử dụng được. Một thám tử giỏi là một người có thể thu thập các đầu mối mà người khác không thể.

Luôn có những cấp độ khác nhau của sự thật, khả năng xảy ra hoặc độ tin cậy của thông tin. Đó cũng có thể chỉ là những suy đoán, suy

diễn và những khả năng. Điều quan trọng nhất khi sử dụng chiếc mũ trắng chính là sự khẳng định rõ ràng những thông tin đưa ra thuộc loại gì:

… “Các dữ liệu đã được nêu ra trong những bảng này.”

… “Tôi giả thiết rằng…”

… “Dựa vào chùm chìa khóa còn bỏ lại trên xe, tôi suy luận rằng người lái xe sẽ phải quay lại xe.”

… “Quan điểm được chấp nhập rộng rãi là hiệu ứng nhà kính sẽ tác động nghiêm trọng tới chúng ta trong vòng 50 năm nữa.”

Những thông tin còn thiếu

Chúng ta kiểm tra lại những thông tin đã có để biết chúng ta thiếu những thông tin gì. Chúng ta sẽ cố tìm ra những khoảng trống trong dữ liệu thông tin. Đã đủ thông tin cần thiết cho việc tư duy hoặc đưa ra quyết định chưa? Nếu không có đủ thông tin, chúng ta sẽ phải làm gì?

Hãy cố gắng xác định những yêu cầu về thông tin càng rõ càng tốt. Càng có nhiều thông tin càng tốt cho việc tư duy, nhưng những thông tin chúng ta thực sự cần ở đây là gì?

Chúng ta có thể cần những thông tin để đưa ra sự lựa chọn giữa hai sự giải thích đều có thể chấp nhận được. Chúng ta cần thông tin để lựa chọn cách hành động tốt nhất. Chúng ta cần thông tin về một dữ liệu để phục vụ nhu cầu của chúng ta.

Lấy các thông tin cần thiết

Lắng nghe là một phần của lối tư duy mũ trắng. Chúng ta lắng nghe cẩn thận và lựa chọn thông tin chứ không phải chỉ chờ đợi thông tin.

Chúng ta có được thông tin thông qua việc đọc tài liệu hoặc tra cứu những dữ liệu từ máy tính và ngân hàng dữ liệu.

Cách tốt nhất để có được thông tin chính là đặt ra những câu hỏi. Biết đặt câu hỏi phù hợp là một phần quan trọng của tư duy. Bạn muốn những câu hỏi mang lại điều gì cho bạn? Bạn muốn kiểm tra lại điều gì? Đây có thể là một câu hỏi "săn" vì chúng ta biết chúng ta đang hướng tới điều gì và câu trả lời ở dạng "có" hoặc "không". Hoặc khi chúng ta "đi câu" thông tin, chúng ta không biết chúng ta sẽ câu được gì.

Sử dụng chiếc mũ trắng, chúng ta có thể được yêu cầu nói xem chúng ta dự định làm thế nào để có được những thông tin còn thiếu. Đó có thể thông qua việc tìm kiếm thông tin, có thể tìm kiếm trực tiếp hoặc thông qua sự thăm dò ý kiến…

Thông tin và cảm giác

Có những lúc mũ đỏ và mũ trắng có thể tiến gần lại với nhau. Khi tìm kiếm tương lai, bạn không thể chắc chắn được gì, vậy nên bạn cần đoán hoặc suy luận. Bạn có thể nói rằng: "Tôi có cảm giác món đồ chơi này sẽ bán chạy". Rõ ràng, bạn không thể chắc chắn về điều này. Nhưng nếu bạn có thể đưa ra những lý do phù hợp (số lượng hàng bán ra của những đồ chơi cùng loại, điều tra thị trường…) thì đó là những thông tin thuộc kiểu mũ trắng. Nếu bạn không thể cung cấp thông tin thì nhận xét của bạn thuộc kiểu tư duy mũ đỏ. Mũ trắng chứa đựng các thông tin mà chúng ta hoàn toàn có thể kiểm tra.

Nếu bạn nói rằng: "Ông Herring không thích ý tưởng này", đó lại là nhận xét mũ trắng bởi bạn thuật lại một sự việc. Nhưng nếu bạn nói: "Tôi không thích ý tưởng này" thì đó lại là cảm giác của chính bạn và là suy nghĩ mũ đỏ. Ngay cả khi bạn có những lý do hợp lý cho cảm giác của bạn, đó vẫn là tư duy mũ đỏ.

Thách thức

Nếu ai đó đưa ra những thông tin mà họ coi là đúng và người khác lại xem là sai thì điều gì sẽ xảy ra? Có một cách thật đơn giản là đặt hai quan điểm đó cạnh nhau để xem xét.

… "Ông Jones cho biết số người tử vong vì tai nạn giao thông ở Mỹ là 50.000 người/năm. Tuy nhiên, ông Kein không đồng ý và nói rằng con số này là 70.000. Tốt hơn là chúng ta cùng kiểm tra lại những con số này."

MŨ ĐỎ

Hãy liên tưởng đến ngọn lửa và sự ấm áp. Chiếc mũ đỏ chứa đựng cảm xúc, tình cảm, linh cảm và trực giác.

Ở một khía cạnh nào đó, chiếc mũ đỏ đối lập với chiếc mũ trắng. Chiếc mũ trắng tìm kiếm và đưa ra những dữ liệu cụ thể, không quan tâm đến việc mọi người cảm nhận về chúng như thế nào, chỉ có thực tế và thực tế mà thôi. Chiếc mũ đỏ lại không quan tâm đến dữ liệu mà quan tâm đến cảm giác của mọi người.

Cảm giác là một phần quan trọng của tư duy. Cảm giác luôn hiện hữu trong tư duy. Chúng ta tìm kiếm sự khách quan nhưng (ngoài toán học) chúng ta khó có thể làm được điều này. Xét cho cùng, tất cả mọi sự lựa chọn, mọi quyết định đều dựa vào cảm giác. Tôi sẽ trình bày kỹ hơn về cảm giác ở phần sau.

Mục đích của chiếc mũ đỏ là cho phép chúng ta có một cách thức để bày tỏ cảm xúc và do đó, chúng chiếm một phần trong tư duy. Cảm giác có giá trị ngay khi chúng ta gọi tên chúng. Vấn đề chỉ nảy sinh nếu chúng ta ngụy tạo cho cảm giác là một thứ gì đó khác. Chiếc mũ đỏ giúp chúng ta có cơ hội nêu lên những cảm giác này một cách rõ ràng.

Trực giác thường được hình thành dựa trên kinh nghiệm. Chúng ta luôn có một "trực giác" về điều gì đúng phải làm. Nhưng chúng ta không thể giải thích chính xác tại sao chúng ta đi đến kết luận như vậy. Thường thì cảm nhận trực giác luôn rất có giá trị. Nhưng cũng có khi trực giác lại là điều tai hại. Nhất là đối với những vấn đề mang tính xác suất.

Sự biện minh

Thông thường, khi chúng ta đưa ra một linh cảm hoặc một trực giác, chúng ta tìm cách xây dựng một cơ sở hợp lý để biện minh cho linh cảm hoặc trực giác đó. Và thường thì cơ sở đó là sai (và chúng ta có thể chỉ ra điều sai đó), trong khi trực giác hoặc linh cảm lại hợp lệ.

Chiếc mũ đỏ cho phép người tư duy chỉ cần nêu ra linh cảm và cảm nhận trực giác mà không cần bất cứ sự giải thích nào.

… "Đội chiếc mũ đỏ, tôi có linh cảm rằng anh ấy sẽ trở thành một vận động viên tennis vĩ đại, đừng hỏi tôi lý do tại sao."

Trên thực tế, không bao giờ nên nỗ lực giải thích hay chứng minh cho những suy nghĩ mũ đỏ. Bởi những lý lẽ sẽ phá hỏng toàn bộ mục đích của chiếc mũ. Mũ đỏ cho phép mọi người bộc lộ cảm xúc, cảm giác, linh cảm, cảm nhận trực giác, đơn giản bởi vì chúng là như vậy, không cần phải chứng minh.

Vào thời điểm này

Chiếc mũ đỏ chứa đựng cảm giác "vào thời điểm này". Tại thời điểm bắt đầu một cuộc họp, cảm giác mũ đỏ của một người có thể khác hoàn toàn so với những gì họ cảm thấy tại thời điểm kết thúc cuộc họp.

Cảm giác chỉ có giá trị khi nó xác thực và chân thành. Điều này có nghĩa là cảm giác mang tính thời điểm. Một người tư duy có thể bày tỏ cảm giác tại những thời điểm khác nhau, nhưng phải trình bày rõ ràng về những cảm giác này.

… "Bình thường tôi cảm thấy việc mua chiếc xe đạp điện này là rất nguy hiểm. Nhưng lúc này tôi thấy đó là một ý tưởng hay."

Cảm xúc lẫn lộn

Chúng ta hoàn toàn có thể đưa ra nhiều loại cảm giác đan xen và chúng nên được đưa ra.

… “Tôi có cảm giác yên tâm về một số mặt, nhưng những cái khác thì tôi thấy không ổn lắm.”

Sau đó, bạn sẽ nêu ra những khía cạnh khác nhau và những cảm giác về chúng. Tuy nhiên, nếu bạn được yêu cầu đưa ra một kết luận (ví dụ như một quyết định) thì lúc đó bạn cần có một cảm giác bao trùm toàn bộ.

… “Tôi thích cái này và không thích cái kia. Nhưng xét cho cùng, tôi thích ý tưởng này.”

Tóm lược

Tư duy mũ trắng là làm việc với thông tin.

Tư duy mũ đỏ là làm việc với cảm giác.

Bài tập về tư duy mũ đỏ và mũ trắng

1. Sự khác biệt giữa tư duy mũ đỏ và mũ trắng là gì?

2. Máy tính có thể tư duy theo kiểu mũ đỏ hay không?

3. Một cậu bé đá một quả bóng sang sân của nhà hàng xóm và làm vỡ cửa sổ. Họ đang cãi nhau. Hãy đưa ra ba bình luận mũ đỏ của mỗi bên.

4. Đưa ra một vài nhận xét mũ trắng về con đường, con phố mà bạn đang sống.

5. Ai đó gợi ý rằng bạn nên lựa chọn một trong ba sở thích: làm vườn, làm mộc và sưu tập tem. Bạn hãy đưa ra một vài nhận xét mũ trắng về mỗi sở thích đó. Sau đó là những nhận xét mũ đỏ cho từng sở thích.

6. Những ý kiến nào sau đây được xếp vào tư duy mũ đỏ và những ý kiến nào được xếp vào tư duy mũ trắng:

“Chúng ta chưa làm hết sức để hạn chế ô nhiễm.”

“Ô nhiễm là vấn đề của mọi người.”

“Ô nhiễm là vấn đề ngày càng nghiêm trọng.”

“Tôi có cảm giác rằng ô nhiễm đang trở thành vấn đề số một của thế giới.”

“Rác thải sinh hoạt góp phần gây ô nhiễm.”

“Cuộc thăm dò ý kiến cho thấy mọi người thực sự quan tâm tới vấn đề ô nhiễm.”

“Tôi không biết tôi có thể làm được gì đối với tình trạng ô nhiễm.”

7. Một người trẻ tuổi khi lựa chọn nghề nghiệp cần suy nghĩ theo tư duy mũ trắng về những mặt nào, mũ đỏ về những mặt nào?

8. Khi lựa chọn màu sắc để sơn tường nhà, bạn cần tư duy mũ trắng về những khía cạnh nào, mũ đỏ về khía cạnh nào?

9. Sử dụng chiếc mũ đỏ và liệt kê ba thứ bạn thích và ba thứ bạn không thích.

Tư duy mũ đen và tư duy mũ vàng

Cả mũ vàng và mũ đen đều thể hiện sự phán xét. Khi sử dụng chiếc mũ đen, chúng ta quan tâm đến sự thật và sự phù hợp. Khi sử dụng mũ vàng, chúng ta quan tâm đến ích lợi. Cả hai chiếc mũ đều thể hiện tư duy logic. Với cả hai chiếc mũ này, bạn cần đưa ra những lý do đủ sức thuyết phục cho những gì mình trình bày. Nếu không có lý do, bạn cần sử dụng chiếc mũ đỏ, vì một lời khẳng định không kèm theo lý do chính là cảm giác hoặc linh cảm.

MŨ ĐEN

Hãy nghĩ đến một vị thẩm phán nghiêm khắc. Hãy nghĩ đến người nào đó thường cho bạn điểm thấp khi bạn làm sai điều gì.

Chiếc mũ đen thường được sử dụng nhiều nhất. Theo một vài ý nghĩa nào đó, chiếc mũ đen cũng là chiếc mũ giá trị nhất. Chiếc mũ đen ngăn cản không cho chúng ta mắc lỗi hay làm những điều không đúng đắn.

Chiếc mũ đen quan tâm đến sự thật và tính xác thực. Chiếc mũ đen là chiếc mũ của lối tư duy phê phán “Liệu điều đó có đúng không?”

Khi sử dụng chiếc mũ đen, những câu hỏi thường gặp là:

1. Có thật không?

2. Có phù hợp không?

3. Nó sẽ hoạt động tốt chứ?

4. Những nguy hiểm và vấn đề ở đây là gì?

Có thật không?

Chiếc mũ đen phán xét tính xác thực của một lời tuyên bố hoặc một nhận định. Sự việc đó là thật hay giả? Có đúng với thực tế không?

Chiếc mũ đen cũng phán xét tính xác thực của những lý do. Liệu kết luận của bạn được đưa ra có dựa trên những chứng cứ xác thực không? Liệu bạn có nhầm lẫn gì không? Liệu bạn có chứng minh được nhận định của mình?

Chiếc mũ đen tìm kiếm điều thực tế và đúng đắn thông qua việc chỉ ra những thiếu sót.

Có phù hợp không?

Liệu đề xuất này có phù hợp với kinh nghiệm của chúng ta?

Liệu đề xuất này có phù hợp với hệ thống mà chúng ta đang làm việc?

Hệ thống ở đây bao gồm quy trình tổ chức, những luật lệ, những quy tắc, những tập quán xã hội…

Liệu đề xuất này có phù hợp với mục tiêu, kế hoạch, hoặc chính sách của chúng ta?

Liệu đề xuất này có phù hợp với giá trị của chúng ta, có phù hợp với tiêu chí đạo đức và những gì chúng ta cho là đúng đắn và công bằng không?

Vì chiếc mũ đen là chiếc mũ của logic nên bạn luôn phải đưa ra những lý do tại sao điều gì đó là không phù hợp.

Sẽ hoạt động chứ?

Ý tưởng này sẽ hoạt động chứ?

Phát minh hoặc cỗ máy đó sẽ hoạt động chứ?

Kế hoạch đó sẽ khả thi chứ?

Khi đội chiếc mũ đen, nếu bạn nói điều gì đó sẽ không thực hiện được, bạn phải nêu được lý do tại sao bạn nói như thế. Nếu bạn chỉ có "cảm giác" rằng nó sẽ không thực hiện được thì đó là tư duy mũ đỏ.

Những điểm yếu của ý tưởng đó là gì?

Những nguy hiểm và vấn đề ở đây là gì?

Nếu chúng ta thực hiện theo đề xuất này, những mối đe dọa là gì?

Nếu chúng ta thực hiện theo đề xuất này, vấn đề gì sẽ nảy sinh?

Nếu chúng ta thực hiện theo đề xuất này, những tác động có hại ở đây là gì?

Đây là những câu hỏi mà một người tư duy mũ đen phải tự đặt ra cho bản thân khi xem xét một đề xuất.

Sự lạm dụng

Trên thực tế, chiếc mũ đen có thể bị lạm dụng. Một số người luôn tỏ ra là người thận trọng và tiêu cực. Họ luôn sẵn sàng chỉ ra tại sao việc gì đó không thể thực hiện được hoặc không thể làm được.

Điều này không có nghĩa mũ đen là một “chiếc mũ xấu”. Cho vừa đủ muối vào đồ ăn làm món ăn rất ngon, nhưng khi cho quá tay sẽ trở thành một món ăn tệ. Bản thân thức ăn là tốt và thiết yếu trong cuộc sống, nhưng ăn quá nhiều lại gây phát phì không tốt cho sức khỏe. Lạm dụng muối và thức ăn không khiến muối và thức ăn trở thành thực phẩm không tốt. Lạm dụng chiếc mũ đen cũng không khiến mũ đen trở thành chiếc mũ xấu.

Chiếc mũ đen là một chiếc mũ quan trọng và có quyền lực. Chúng ta khó có thể bàn bạc việc gì mà thiếu sự trợ giúp của chiếc mũ đen.

MŨ VÀNG

Hãy nghĩ đến ánh nắng mặt trời và sự lạc quan. Chiếc mũ vàng là chiếc mũ của hy vọng, nhưng nó là chiếc mũ của sự logic và luôn đi kèm với những lý do tại sao nó lại là niềm hy vọng.

Nhìn chung, chiếc mũ vàng là chiếc mũ để nhìn vào tương lai và nói: “Nếu chúng ta làm điều này, lợi ích thu được là…”

Chiếc mũ vàng có thể được sử dụng để nhìn lại những sự việc đã xảy ra: “Việc này đã xảy ra. Có nhiều ảnh hưởng không tốt nhưng cũng có nhiều ảnh hưởng tốt. Hãy sử dụng chiếc mũ vàng và tìm ra những ảnh hưởng tốt.”

Người tư duy mũ vàng phải luôn đặt ra cho bản thân những câu hỏi sau:

1. Lợi ích ở đây là gì?

2. Tại sao nên thực hiện?

Lợi ích ở đây là gì?

Một người tư duy mũ vàng tìm và chỉ ra những lợi ích. Lợi ích ở đây là gì? Từ đâu mà chúng ta có những lợi ích đó. Ai nhận được lợi ích? Những lợi ích này phát sinh như thế nào?

Các thuận lợi ở đây là gì? Sao ý tưởng này lại đáng để thực hiện? Bản chất của sự cải thiện này là gì?

Điều này có thể là yếu tố tiết kiệm chi phí, có thể là sự hoàn thiện thêm các chức năng, có thể là việc mở ra một cơ hội mới.

Giá trị ở đây là gì? Ai là người bị ảnh hưởng về mặt giá trị này?

Chúng ta phải luôn nhớ rằng một người tư duy mũ vàng chỉ tìm kiếm và đưa ra những ích lợi, những tác động tích cực. Vì lý do này, chúng ta cần tạo dựng suy nghĩ theo hướng cân nhắc tích cực. Tư duy mũ vàng không đánh giá toàn bộ mọi giá trị mà chỉ xem xét những giá trị có lợi.

Nên nhớ rằng khi chúng ta sử dụng chiếc mũ vàng, những lợi ích mà chúng ta nêu ra không có sức thuyết phục thì ý tưởng đó cũng chưa đáng để áp dụng. Nếu không thể đưa ra các lợi ích, vấn đề vẫn được đánh giá bằng tư duy mũ đen.

Tại sao nên thực hiện?

Người tư duy mũ vàng phải chỉ rõ tại sao một ý tưởng lại triển khai được. Những lý do phải được đưa ra. Đó không phải là nhiệm vụ của những người khác – chỉ ra tại sao ý tưởng đó không thực hiện được. Trước tiên, tư duy mũ vàng phải kiểm tra cơ sở của nhận định rằng ý tưởng sẽ thực hiện được.

Tư duy mũ vàng tìm cách chỉ ra tính khả thi của một ý tưởng và tại sao nó có thể thực hiện được.

Sự lạm dụng

Có những người luôn bị lôi cuốn bởi một ý tưởng và đắm chìm trong suy nghĩ mũ vàng mà không thấy được thực tế và tính khả thi. Đây

lại không phải là sự lạm dụng chiếc mũ vàng mà là thất bại của việc sử dụng mũ đen.

Chiếc mũ đen không chỉ đưa ra sự xét đoán về một ý tưởng mà còn chỉ ra những điểm yếu của ý tưởng mà nhờ đó chúng ta có thể hoàn thiện nó.

Tóm lược

Chiếc mũ đen là chiếc mũ của sự xét đoán và đánh giá. Chiếc mũ đen được sử dụng để phê phán, giúp chúng ta không nhầm lẫn hoặc mắc lỗi và có thể giúp chúng ta hoàn thiện ý tưởng.

Chiếc mũ vàng lại chú trọng đến ích lợi. Liệu điều này có thể thực hiện được? Liệu nó có đáng để làm?

Với cả hai chiếc mũ, chúng ta đều phải đưa ra những lý giải logic.

Bài tập tư duy mũ đen và tư duy mũ vàng

1. Ai đó gợi ý rằng nên thiết kế những chiếc ô tô đặc biệt dành riêng cho phụ nữ. Hãy sử dụng chiếc mũ đen để nêu ra những hạn chế của ý tưởng này?

2. Có nhiều hành vi ăn cắp đang xảy ra trong trường học. Người ta đã treo giải thưởng cho những ai có thể bắt được kẻ ăn cắp. Liệu đây có phải là ý tưởng tốt? Hãy sử dụng chiếc mũ vàng trước, sau đó là chiếc mũ đen để xem xét.

3. Hiện nay, một số quốc gia dư thừa lương thực trong khi một số quốc gia khác lại thiếu đói. Hãy viết ra một cuộc đối thoại tưởng tượng giữa một người đội mũ vàng và một người đội mũ đen. Mỗi người đưa ra hai nhận định.

4. Những nhận xét nào sau đây là nhận xét mũ đen?

“Phạt những người vứt rác trên đường phố là một ý tưởng của cảnh sát.”

"Thực tế là rất nhiều người béo vẫn cảm thấy hạnh phúc, nhưng điều này không có nghĩa là vì hạnh phúc nên họ mới béo."

"Một chiến dịch cộng đồng tuyên truyền trên báo sẽ không hiệu quả vì rất nhiều người không biết đọc."

"Những kẻ nói dối thường bị phát hiện."

"Theo kinh nghiệm của tôi, trả lương cao hơn không khiến người ta hạnh phúc hơn."

"Nếu không học tập chăm chỉ, bạn sẽ không có được kết quả tốt trong kỳ thi."

5. Sử dụng chiếc mũ vàng để chỉ ra những lợi ích từ gợi ý mọi người nên nuôi một con vật cưng nào đó.

6. Nếu bạn không bao giờ đọc báo và xem ti vi, điều gì sẽ xảy ra? Hãy sử dụng chiếc mũ vàng và mũ đen để đánh giá.

7. Hãy đưa ra nhận xét của mũ vàng về việc sử dụng chiếc mũ đen.

Tư duy mũ xanh lục và tư duy mũ xanh lam

Mũ xanh lam và mũ xanh lục đối lập nhau. Mũ xanh lục tràn ngập năng lượng và tự do tư duy theo bất kỳ hướng nào, trong khi đó, mũ xanh lam lại thể hiện sự kiểm soát và định hướng quá trình tư duy.

MŨ XANH LỤC

Hãy nghĩ đến cỏ, cây cối, các loại rau và sự phát triển. Hãy nghĩ đến năng lượng của sự phát triển và sự phì nhiêu. Hãy nghĩ đến chồi non và những nhánh cây.

Mũ xanh lục là mũ của sự "chủ động". Mũ xanh lục dành cho những tư duy sáng tạo. Trong thực tế, mũ xanh lục bao gồm hai phạm trù của sự sáng tạo:

1. Tư duy sáng tạo có thể được hiểu là mang đến một điều gì hoặc làm cho điều gì đó xảy ra. Điều này tương ứng với tư duy xây dựng. Chiếc mũ xanh lục đề cập đến những đề xuất và những gợi ý.

2. Sự sáng tạo có thể được hiểu theo nghĩa đưa ra những ý tưởng, những sự thay thế, giải pháp, phát minh mới. Chiếc mũ này nhấn mạnh vào sự "mới mẻ".

Chiếc mũ trắng chỉ ra những thông tin. Chiếc mũ đỏ bày tỏ những cảm xúc. Chiếc mũ đen và mũ vàng đề cập đến những phán xét logic. Chiếc mũ xanh lục là chiếc mũ hành động, với chiếc mũ này, các ý tưởng sẽ được đưa ra.

Khi bạn được yêu cầu đội chiếc mũ xanh lục tức là bạn được yêu cầu đưa ra những gợi ý và ý tưởng. Đây là lối tư duy chủ động, không phải là lối tư duy phản hồi.

Chiếc mũ xanh lục thường được sử dụng vào năm mục đích chính sau:

1. Khám phá

2. Đề xuất và gợi ý

3. Sự thay thế

4. Ý tưởng mới

5. Khơi gợi

Không giống như người tư duy mũ vàng và mũ đen, người tư duy mũ xanh lục không cần đưa ra những lý giải logic để biện minh cho những gợi ý hoặc ý tưởng được nêu. Chỉ cần nêu ra ý tưởng, và nó sẽ được kiểm chứng sau.

Sự khám phá

Chiếc mũ trắng được sử dụng để tìm hiểu sự việc qua những thông tin sẵn có. Nhưng với chiếc mũ xanh lục, tình huống được khám

phá dựa trên những ý tưởng, những khái niệm, đề xuất và khả năng.

Đề xuất và gợi ý

Chiếc mũ xanh lục được sử dụng để đưa ra những đề xuất và gợi ý khác nhau. Đó không cần thiết phải là những ý tưởng mới. Đó có thể là những gợi ý để hành động, những đề xuất để giải quyết vấn đề, những quyết định có thể xảy ra. Tất cả đều là cách nghĩ của tư duy chủ động diễn ra khi đội mũ xanh lá. Khi không ai có ý tưởng mới nào, đó là thời điểm phù hợp để mọi người quyết định sử dụng chiếc mũ xanh lục.

Sự thay thế

Một lời giải thích được đưa ra. Hoặc, một loạt các hành động được thảo luận. Đây là yêu cầu của chiếc mũ xanh lục để tìm kiếm các lựa chọn thay thế. Còn có thể làm gì được nữa? Có lời giải thích nào khác không? Chiếc mũ xanh lục tìm cách mở ra một loạt các sự lựa chọn trước khi xem xét cụ thể một trong số chúng. Phần việc của chiếc mũ vàng và đen là đánh giá những phương án đó.

Ý tưởng mới

Có những lúc chúng ta cần đến những ý tưởng hoàn toàn mới. Những ý tưởng cũ đã không thể thực hiện được, hoặc chẳng có ý tưởng nào có thể xử lý được vấn đề. Lúc này, chúng ta cần đến một tư duy khác lạ, hoặc một tư duy sáng tạo. Kiểu tư duy này chính là vai trò cơ bản của chiếc mũ xanh lục. Khi bạn yêu cầu ai đó hãy sử dụng tư duy mũ xanh lục cho một vấn đề tức là bạn yêu cầu người đó đưa ra những ý tưởng mới, bên cạnh những ý tưởng có sẵn. Có lẽ bạn không thể đòi hỏi một ai đó phải có những ý tưởng mới, nhưng bạn có thể đòi hỏi người đó cố gắng để làm điều này. Kỹ thuật tư duy đa chiều được miêu tả ở phần sau của cuốn sách này có thể được áp dụng cẩn trọng để tạo ra những ý tưởng mới.

Sự khơi gợi

Sử dụng chiếc mũ xanh lục, chúng ta có thể đưa ra những ý kiến thăm dò. Chúng ta không chắc chắn những ý kiến này là khả thi. Sử dụng chiếc mũ xanh lục, chúng ta có thể đưa ra sự khơi gợi mang tính cẩn trọng đó. Sự khơi gợi không có nghĩa là đề xuất một ý tưởng có thể áp dụng được, nó chỉ đóng vai trò như một cú huých tư duy của chúng ta ra khỏi nếp nghĩ thông thường, để nhờ đó chúng ta có thể nhìn theo một cách khác. Kỹ thuật khơi gợi này sẽ được trình bày cụ thể hơn ở phần sau.

Hành động và năng lượng

Chiếc mũ xanh lục có đặc tính chủ động và chứa đựng sức mạnh. Nếu một nghệ sĩ đang đứng trước một khung giấy trắng, điều quan trọng nhất là anh ta phải bắt tay vào vẽ. Điều này đồng nghĩa với việc luôn cần có những phác thảo ban đầu hoặc một vài ý tưởng để anh ta bắt đầu với bức vẽ. Những tình huống trống không cũng cần những ý tưởng. Những tình huống trống không cần đến chiếc mũ xanh lục. Những tình huống cũ rích hoặc bế tắc cũng cần đến chiếc mũ xanh lục.

MŨ XANH LAM

Hãy liên tưởng đến bầu trời trong xanh. Bầu trời bao trùm mọi vật. Nếu bạn ở trên trời cao, bạn sẽ nhìn được tất cả mọi thứ. Với chiếc mũ xanh lam, bạn ở trên sự tư duy: bạn đang nhìn xuống cách tư duy của mọi người. Chiếc mũ xanh lam chính là chiếc mũ để bạn suy nghĩ về cách tư duy.

Mũ xanh lam là chiếc mũ khái quát, nó kiểm soát quá trình tư duy. Mũ xanh lam có vai trò như một người nhạc trưởng. Với tất cả những chiếc mũ khác, tư duy của chúng ta hướng tới vấn đề, nhưng với chiếc mũ xanh lam, chúng ta nghĩ về cách tư duy.

Chiếc mũ xanh lam thường đề cập đến những điểm sau:

1. Chúng ta đang ở đâu?

2. Bước tiếp theo là gì?

3. Lập chương trình cho tư duy

4. Tóm lược

5. Quan sát và nhận định

Một người đội mũ xanh lam bước ra khỏi tư duy hiện tại để đánh giá cách tư duy.

Chúng ta đang ở đâu?

Chúng ta đang ở đâu theo cách nghĩ của chúng ta?

Trọng tâm ở đây là gì?

Lúc này chúng ta đang cố gắng làm điều gì?

Đây là một nỗ lực để xem xét, tại thời điểm này, về việc chúng ta đang nghĩ về điều gì. Liệu chúng ta có đang lạc hướng hoặc đang cố gắng để làm điều gì đó?

Bước tiếp theo là gì?

Chúng ta nên làm gì tiếp theo (trong suy nghĩ)?

Một người tư duy theo chiếc mũ xanh lam có thể đề xuất sử dụng những chiếc mũ khác hoặc đưa ra một sự tóm lược, hoặc xác định trọng tâm… Có thể không ai biết bước tiếp theo phải làm gì, cho nên lúc này cần một đề xuất. Cũng có thể tiếp theo mọi người muốn làm điều gì đó khác đi, cho nên chúng ta cần một quyết định. Nếu chúng ta có được cái nhìn rõ ràng về bước tiếp theo thì chúng ta phải thực hiện nó.

Lập chương trình cho tư duy

Thay vì lựa chọn bước kế tiếp, mũ xanh lam có thể được sử dụng để lập toàn bộ chương trình tư duy về một vấn đề. Đây là danh sách phải làm hoặc một xâu chuỗi những bước tư duy khác nhau cần được thực hiện. Việc này thường được tiến hành vào đầu buổi họp

nhưng cũng có thể thực hiện vào bất cứ thời điểm nào. Chương trình có thể bao trùm toàn bộ cuộc họp hoặc được áp dụng chỉ cho một chủ đề, hoặc một phần của chủ đề. Trong một số trường hợp, chương trình có thể bao gồm một chuỗi kết hợp những chiếc mũ.

Chiếc mũ xanh lam xem xét tư duy theo một cách chính thống. Giống như một lập trình viên viết chương trình cho máy tính, chiếc mũ xanh lam viết chương trình cho tư duy.

Tóm lược

Tại bất kỳ thời điểm nào trong quá trình tư duy, chúng ta cũng có thể đội chiếc mũ xanh lam và yêu cầu mọi người tóm lược những điều đã đạt được.

… “Chúng ta đang ở đâu? Chúng ta có được những gì? Chúng ta có thể tóm lược lại không?

Sự tóm lược mang lại cho chúng ta cảm giác đạt được thành tựu, đồng thời cũng cho thấy chúng ta thực chất chỉ đạt được những điều vô cùng ít ỏi. Sự tóm lược cũng có thể dùng để giải thích các quan điểm khác nhau.

Quan sát và nhận định

Người tư duy mũ xanh lam là người thoát ra khỏi tư duy và đánh giá điều gì đang xảy ra. Nhờ đó, người tư duy mũ xanh lam đưa ra những quan sát và nhận định.

… “Tôi thấy dường như chúng ta đang tranh luận về mục đích của cuộc họp này.”

… “Chúng ta cần xem xét một vài phương án thay thế, và thực chất chúng ta chỉ xem xét một phương án mà thôi.”

… “Trong buổi sáng hôm nay, chúng ta đã dành quá nhiều thời gian để tư duy theo chiếc mũ đỏ.”

Chức năng của chiếc mũ xanh lam là khiến người tư duy nhận thức được hành vi tư duy của họ. Vậy nó hiệu quả như thế nào?

Sự lạm dụng

Trong thực tế, nhiều người sử dụng chiếc mũ xanh lam mà không hề nói ra là họ đang làm như vậy. Cách tốt nhất là chúng ta nên tuyên bố rõ ràng về điều này. Sự lạm dụng không phải là vấn đề thực sự, nhưng chúng ta cần phải tránh nó. Mọi người sẽ cảm thấy khó chịu khi trong cuộc họp cứ vài phút lại có người dừng lại để đưa ra một nhận xét theo chiếc mũ xanh lam. Sử dụng vào những thời điểm phù hợp mới là một cách sử dụng hiệu quả.

Tóm lược

Chiếc mũ xanh lục là chiếc mũ của sự sáng tạo và hành động, của những ý tưởng, những gợi ý, những đề xuất. Với chiếc mũ xanh lục, chúng ta chỉ cần đưa ra mà không cần trình bày cụ thể các vấn đề này.

Chiếc mũ xanh lam là chiếc mũ kiểm soát quá trình tư duy. Điều gì đã xảy ra, đang xảy ra và nên xảy ra tiếp theo?

Bài tập tư duy mũ xanh lục và tư duy mũ xanh lam

1. Bạn đang bán báo nhưng không có ai mua. Hãy sử dụng chiếc mũ xanh lục để đưa ra những gợi ý.

2. Chó của nhà bạn và chó của nhà hàng xóm luôn cắn nhau. Theo chiếc mũ xanh lục, bạn có những gợi ý gì?

3. Bạn đang điều hành một cửa hiệu bán đồ ăn nhanh (bánh pizza). Một đối thủ cạnh tranh mở một cửa hàng bánh pizza khác ngay cạnh cửa hàng của bạn. Công việc kinh doanh của bạn bắt đầu sa sút. Bạn hãy sử dụng chiếc mũ xanh lam và quyết định ba bước đầu tiên trong tư duy của mình. Làm thế nào để ý tưởng của bạn có thể thực hiện được?

4. Căn phòng không có đủ khoảng trống để chứa hết sách vở và giấy tờ của bạn. Bạn hãy đội chiếc mũ xanh lục để xem xét những phương án thay thế sau đây:

… bỏ đi thứ gì đó

… nhờ bạn bè giữ hộ

Có phương án nào khác nữa không?

5. Một nhà sản xuất phim tổ chức một cuộc thi nhằm tìm ra ý tưởng tốt nhất cho thể loại phim về quái vật. Cần có một kiểu quái vật mới. Hãy sử dụng chiếc mũ xanh lam để xem trước hết làm thế nào để bạn hình dung ra được một con quái vật mới. Sau đó, hãy sử dụng chiếc mũ xanh lục để đưa ra một vài đề xuất về con quái vật đó.

6. Có một đoạn đường thẳng mà người ta lái xe quá nhanh qua đó, khiến những người qua đường luôn bị thương, thậm chí là tử vong. Hãy sử dụng chiếc mũ xanh lục để suy nghĩ về vấn đề này.

7. Có một nghiên cứu nhằm tạo ra mẫu mã mới cho những chiếc hộp đựng ngũ cốc. Ai đó đã sử dụng chiếc mũ xanh lục để gợi ý về những chiếc hộp đựng ngũ cốc nên có hình tròn như những quả bóng. Bạn có thu được điều gì hữu ích từ sự gợi ý đó không?

8. Có một cuộc tranh luận giữa người cha và con gái về thời gian mà con gái phải về nhà vào buổi tối. Sử dụng chiếc mũ xanh lam để xem bạn sẽ lên chương trình cho cuộc tranh luận đó như thế nào?

Xâu chuỗi sáu chiếc mũ

Có hai cách sử dụng sáu chiếc mũ tư duy.

1. Sử dụng đơn lẻ

2. Sử dụng có hệ thống (theo chuỗi)

Sử dụng đơn lẻ: đây là cách sử dụng phổ biến nhất. Những chiếc mũ được sử dụng đơn lẻ tại một thời điểm (hoặc đôi khi bạn yêu

cầu phải chuyển đổi mũ). Trong một cuộc họp hay một cuộc thảo luận, một người nào đó sẽ đưa ra gợi ý sử dụng một trong những chiếc mũ. Sau đó, cuộc thảo luận hoặc cuộc họp lại tiếp tục. Chiếc mũ vừa được nêu lên sẽ được sử dụng trong vòng 2-3 phút. Cách sử dụng đơn lẻ này cho phép mọi người có thể yêu cầu một loại tư duy nhất định hoặc đưa ra gợi ý thay đổi tư duy. Những chiếc mũ chính là phương tiện để thay đổi cách tư duy.

Sử dụng có hệ thống: theo cách này, những chiếc mũ sẽ được sắp xếp theo một chuỗi và người tư duy sẽ sử dụng lần lượt từng chiếc một. Cách này thường được áp dụng khi chúng ta cần thảo luận vấn đề một cách nhanh chóng và hiệu quả. Chiếc mũ xanh lam được sử dụng để hình thành nên chuỗi những chiếc mũ, thiết lập chương trình để tư duy về vấn đề đang xem xét. Phương pháp này cũng phát huy tác dụng khi mọi người đang bất đồng hoặc tranh cãi về một vấn đề và không ai đưa ra được ý kiến hữu ích.

SỬ DỤNG THEO CHUỖI

Sáu chiếc mũ có thể được sử dụng theo một trật tự nào là đúng?

Thật ra, không có một trật tự nào được cho là đúng đắn cả, vì sự kết hợp đó sẽ trở nên đa dạng tùy thuộc vào hoàn cảnh. Bạn được tự do kết hợp những chiếc mũ theo cách của mình. Tuy nhiên, bạn cũng cần tuân thủ một vài quy tắc và chỉ dẫn dưới đây.

1. Mỗi chiếc mũ có thể được sử dụng nhiều lần trong một chuỗi.

2. Nói chung, nên sử dụng chiếc mũ vàng trước khi sử dụng chiếc mũ đen, vì chúng ta khó có thể tư duy tích cực sau khi đã đưa ra những quan điểm phê phán.

3. Chiếc mũ đen nên được sử dụng theo hai cách. Cách đầu tiên là dùng để chỉ ra những thiếu sót của một ý tưởng. Sau đó, chúng ta nên sử dụng chiếc mũ xanh lục để cố gắng hoàn thiện những thiếu sót đó. Cách thứ hai là sử dụng mũ đen để đánh giá.

4. Chiếc mũ đen luôn được sử dụng để đưa ra đánh giá cuối cùng về một ý tưởng. Sự đánh giá cuối cùng này nên được tiếp nối bởi chiếc mũ đỏ. Bằng cách này, chúng ta có thể thấy được chúng ta cảm nhận thế nào về ý tưởng đó sau khi đã phán xét nó.

5. Nếu bạn tin rằng có linh cảm mạnh mẽ về một vấn đề, bạn nên bắt đầu tư duy với chiếc mũ đỏ để những cảm xúc này có thể được bộc lộ ra.

6. Nếu không có linh cảm mạnh mẽ nào liên quan đến vấn đề, bạn nên bắt đầu bằng chiếc mũ trắng để thu thập thông tin. Sau khi sử dụng chiếc mũ trắng, bạn nên sử dụng chiếc mũ xanh lục để tìm ra những ý tưởng thay thế. Sau đó, với chiếc mũ vàng, bạn đánh giá ý tưởng thay thế và kế tiếp là chiếc mũ đen để phán xét. Bạn cũng nên chọn một phương án và sử dụng chiếc mũ đen để đưa ra những đánh giá cuối cùng, sau đó là dùng chiếc mũ đỏ.

Sự khác biệt cơ bản trong một trật tự sắp xếp chủ yếu nằm ở hai tình huống: tìm kiếm một ý tưởng và phản hồi về một ý tưởng.

Tìm kiếm một ý tưởng

Chuỗi những chiếc mũ có thể được sắp xếp như sau:

Mũ trắng: thu thập những thông tin khả dụng.

Mũ xanh lục: khám phá thêm về sự việc và tìm ra những phương án phù hợp khác.

Mũ vàng: đánh giá lợi ích và tính khả thi của mỗi phương án thay thế.

Mũ đen: đánh giá điểm hạn chế và rủi ro của mỗi phương án.

Mũ xanh lục: phát triển xa hơn phương án thay thế tiềm năng nhất và đưa ra lựa chọn.

Mũ xanh lam: tóm lược và xem xét thực sự chúng ta đã đạt được những gì.

Mũ đen: đưa ra nhận xét cuối cùng về phương án được chọn.

Mũ đỏ: nêu lên những cảm giác về kết quả đạt được.

Phản hồi ý tưởng hiện thời

Đây là một cách sắp xếp khác hẳn do mọi người đã biết và nắm được các thông tin cơ bản về ý tưởng.

Mũ đỏ: nêu lên những cảm giác hiện tại về ý tưởng đó.

Mũ vàng: nỗ lực để tìm ra những ích lợi từ ý tưởng đó.

Mũ đen: chỉ ra những thiếu sót, vấn đề và nguy cơ của ý tưởng đó.

Mũ xanh lục: xem liệu ý tưởng này có thể được sửa đổi để phát huy những lợi ích được chiếc mũ vàng nêu ra và vượt qua những vấn đề mà mũ đen đã nêu ra như thế nào.

Mũ trắng: xem liệu các thông tin hiện tại có thể trợ giúp việc sửa đổi ý tưởng để ý tưởng dễ được chấp nhận hơn không (nếu những nhận xét mũ đỏ phản bác lại ý tưởng này).

Mũ xanh lục: phát triển gợi ý cuối cùng.

Mũ đen: phán xét gợi ý cuối cùng.

Mũ đỏ: chỉ ra những cảm xúc về kết quả.

Các chuỗi ngắn

Các chuỗi ngắn rất thường xuyên được sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau.

Vàng/đen/đỏ: để đưa ra những đánh giá nhanh về một ý tưởng.

Trắng/xanh lục: để tìm ra ý tưởng.

Đen/xanh lục: để hoàn thiện ý tưởng hiện tại.

Xanh lam/xanh lục: để tóm lược và chỉ ra những phương án thay thế.

Xanh lam/vàng: để xem xét liệu cách suy nghĩ hiện tại của chúng ta có đem lại kết quả gì không.

Tóm lược

Mỗi chiếc mũ tư duy được sử dụng vào một thời điểm của tư duy. Đây là cách sử dụng đơn lẻ.

Theo cách sử dụng có hệ thống, một chuỗi những chiếc mũ tạo ra một chương trình định hướng cho tư duy. Có những hướng dẫn về việc sắp xếp những chiếc mũ theo chuỗi một cách hiệu quả nhất.

Bài tập vận dụng sáu chiếc mũ tư duy theo chuỗi

1. Nếu bạn chỉ có một chuỗi ba chiếc mũ để tìm ra món quà cho người bạn tốt nhất của mình, chuỗi đó được sắp xếp như thế nào?

2. Có một cuộc họp bàn về vấn đề tội phạm vị thành niên. Bạn nghĩ chiếc mũ nào nên được sử dụng trước tiên?

3. Gia đình bạn đang lên kế hoạch chuyển tới một vùng khác. Bạn được hỏi ý kiến về vấn đề này. Chuỗi những chiếc mũ bạn sử dụng để đưa ra quan điểm là gì (hãy chỉ ra một chuỗi bốn chiếc mũ)?

4. Một nhóm bạn trẻ thường xuyên tổ chức tiệc và tiếng nhạc quá lớn làm ảnh hưởng đến hàng xóm. Những người hàng xóm có một cuộc họp để bàn về vấn đề này. Chuỗi những chiếc mũ mà họ chọn là: ĐỎ/ĐEN/XANH LỤC/ĐEN/ĐỎ. Bạn có đồng ý với chuỗi này không? Bạn có đề xuất chuỗi nào khác không?

5. Bạn cần kiếm tiền nhanh chóng để mua thứ gì đó mà bạn rất mong muốn có được. Vậy thì bạn sẽ chọn chuỗi những chiếc mũ nào để thiết lập định hướng cho tư duy?

6. Một vài người dường như không được may mắn. Vậy theo bạn, họ nên có cách suy nghĩ như thế nào? Hãy đưa ra một chuỗi gồm

bốn chiếc mũ.

7. Với mỗi tình huống sau đây, theo bạn chiếc mũ nào nên được sử dụng đầu tiên:

… Bạn bị buộc tội là một kẻ nói dối.

… Bạn bị gãy tay phải trong một vụ tai nạn.

… Mẹ bạn bị ốm và phải nằm viện.

… Bạn nhặt được một chiếc phong bì đựng rất nhiều tiền.

… Bạn phát hiện ra bạn của mình là một tên trộm.

… Bạn được đề nghị làm một công việc rất tốt trong kỳ nghỉ hè.

8. Sau khi đã lái thử, một người đàn ông mua chiếc ô tô của một người bạn. Nhưng một tuần sau, chiếc ô tô bị hỏng nặng và phải tốn rất nhiều tiền để sửa. Hai người bạn gặp nhau để bàn xem ai sẽ trả tiền cho việc sửa chữa đó. Bạn hãy thiết lập một chuỗi những chiếc mũ về cuộc thương lượng này.

Kết quả và kết luận

... “Anh đã nghĩ trong 20 phút rồi, kết quả là gì vậy?”

... “5 phút để suy nghĩ đã hết, kết quả là gì?”

... “Cuộc họp này đã diễn ra trong 3 tiếng rồi. Chúng ta cũng đã bàn bạc rất nhiều, kết quả chúng ta thu được là gì?”

Thông thường, có hai phương án khả thi cho câu trả lời đó.

... “Đây là giải pháp cho vấn đề đó. Đây là câu trả lời. Đây là quyết định. Đây là kết luận.”

... “Chúng ta dường như chẳng đi đến đâu cả.”

Khi buổi họp đi đến hồi kết, kết quả thu được là gì? Liệu đây có phải chỉ là vấn đề có hay không một câu trả lời cụ thể? Liệu có phải không có một câu trả lời cụ thể nghĩa là chúng ta đang lãng phí thời gian?

Nếu bạn dường như chẳng tiến thêm được bước nào thì lúc này tư duy không còn hấp dẫn nữa. Vì vậy, quan trọng nhất là phải chú trọng đến kết quả của bất kỳ quá trình tư duy nào. Kết quả không chỉ là vấn đề có tìm ra được câu trả lời đúng hay không.

Có nhiều kết quả tư duy có khả năng xảy ra, nhưng chúng ta có thể đơn giản hóa thành ba loại kết quả cụ thể sau đây:

1. Có được tấm bản đồ tốt hơn (sự khám phá tốt hơn).

2. Xác định được nhu cầu.

3. Tìm ra câu trả lời cụ thể.

CÓ ĐƯỢC TẤM BẢN ĐỒ TỐT HƠN

Vào thời điểm kết thúc quá trình tư duy, bạn nên có được cái nhìn tổng quan hơn về những gì bạn đang tư duy. Dù không thu được câu trả lời nào thì bạn cũng đã đi qua một lượt vấn đề. Bạn đã tìm hiểu được nó.

Bạn có được một ý tưởng tốt hơn về thông tin, khái niệm và cảm giác về vấn đề.

Bạn cũng nên đưa ra được một vài lựa chọn có thể thay thế. Đó có thể là quan điểm thay thế, những hành động thay thế, cách tiếp cận và những giá trị thay thế. Có thể bạn không thể dựa vào đó để đưa ra một kết luận, nhưng ít nhất bạn cũng nhận thức được những sự thay thế. Đó là một điều đáng làm.

Đôi khi, mục đích cụ thể của quá trình tư duy chính là để khám phá một vấn đề. Sự khám phá cũng đem lại cho chúng ta những giá trị nhất định.

Câu hỏi mấu chốt mà bạn nên đặt ra cho bản thân (hãy biến nó thành thói quen) là:

"Tôi đã tìm hiểu được những gì? Tôi đã biết thêm được những gì mà lúc đầu tôi chưa biết?"

XÁC ĐỊNH ĐƯỢC NHU CẦU

Sau khi tư duy về một vấn đề, bạn nên có được sự giải thích rõ ràng hơn về lý do tại sao bạn không thể đi xa hơn, tại sao bạn lại không thể đưa ra được một kết luận.

Đó có thể là do bạn cần có những thông tin thiết yếu và bạn không thể có câu trả lời nếu không có những thông tin đó.

… "Không có những thông tin đó, chúng ta không thể đưa ra kết luận."

Đó có thể là bạn đã xác định được vấn đề, rút gọn nó thành một khó khăn cụ thể, bạn đã chỉ ra chính xác điểm bế tắc.

… "Điều khiến chúng ta bị bế tắc là chúng ta không có cách nào để biết chất hóa học mới nào sẽ hoạt động khi đưa vào thực tế."

Xác định được nhu cầu hay nút thắt là thành công đáng kể. Bạn chưa có được câu trả lời cuối cùng nhưng bạn đã tiến gần hơn đến nó. Bạn biết rõ hơn bước tiếp theo cần phải làm gì. Bạn phải tìm ra những thông tin cần thiết. Bạn phải vượt qua chỗ bế tắc. Nhờ đó, tư duy của bạn có thể được chú trọng hơn.

Câu hỏi quan trọng mà bạn cần hỏi bản thân (và hỏi để trở thành thói quen) là:

"Điểm bế tắc ở đây là gì? Điều gì đã ngăn cản chúng ta đưa ra kết luận?"

TÌM ĐƯỢC CÂU TRẢ LỜI CỤ THỂ

Điều này có nghĩa là bạn đã đi tới một kết luận, bạn đã có một quyết định, bạn đã có một mẫu thiết kế hoặc có một chiến lược hay kế hoạch cụ thể, hoặc đưa ra được giải pháp cho vấn đề, hoặc tìm được câu trả lời cho câu hỏi.

Ở trường, với các bài toán, khi có câu trả lời, bạn có thể kiểm tra xem nó đúng hay sai, nhưng trong cuộc sống thực tế, phần lớn mọi việc không giống như vậy. Khi bạn có câu trả lời, với bạn thì có vẻ câu trả lời đó sẽ khả thi. Hoặc chỉ đơn thuần là câu trả lời có khả năng thực thi. Hoặc bạn nghĩ rằng bằng cách nào đó câu trả lời có thể thực hiện được. Hoặc, đó chỉ là câu trả lời tốt nhất mà bạn có thể đưa ra nhưng bạn không thực sự biết nó có khả năng thực thi được hay không.

Điều đáng mừng ở đây là bạn đã có thể đi đến một kết luận nhất định, thậm chí đó là điều tốt nhất mà bạn có thể làm được.

Câu hỏi quan trọng mà bạn nên tự đặt ra (như một thói quen) là:

“Câu trả lời (hay kết luận) của tôi là gì?”

“Tại sao tôi lại cho rằng nó sẽ khả thi?”

TÓM LƯỢC

Cuối mỗi quá trình tư duy, bạn cần nỗ lực xác định kết quả mà bạn đã tư duy trong quá trình đó.

Nếu không có câu trả lời cụ thể, bạn hãy tự hỏi:

“Tôi đã tìm ra được những gì?”

“Nút thắt ở đây là gì?”

Nếu bạn có một câu trả lời cụ thể, bạn cũng cần tự đặt câu hỏi:

“Câu trả lời của tôi là gì?”

“Tại sao câu trả lời đó khả thi?”

Những câu hỏi này nên trở thành một phần của thói quen tư duy thông thường. Điều này có nghĩa là những câu hỏi đó sẽ được áp dụng thường xuyên vào cuối mỗi lần tư duy.

CHƯƠNG TRÌNH TƯ DUY 5 PHÚT

Chương trình này có thể được sử dụng trong việc thực hành phát triển các kỹ năng tư duy. Nó cũng được sử dụng để luyện tập tư duy trong những lúc rảnh rỗi hoặc có thể được áp dụng khi cần suy nghĩ nghiêm túc về một chủ đề.

Nguyên tắc thời gian là rất quan trọng, bởi vì nó giúp chúng ta tập trung vào việc suy nghĩ. Chúng ta nên sử dụng đồng hồ để đặt thời gian suy nghĩ và đặt thời gian cho mỗi giai đoạn khác nhau. Sẽ ít giá trị hơn nếu bạn đặt mục tiêu "khoảng chừng 5 phút" cho việc tư duy. Tôi ủng hộ mạnh mẽ việc sử dụng thời gian chính xác trong chương trình với các mục đích của cuốn sách này.

1 phút

Hiểu rõ mục đích của tư duy.

Hiểu rõ điều cần chú trọng.

Hiểu rõ loại kết quả cần đạt được.

Hiểu rõ về tình huống.

Nếu bạn không được cung cấp đủ những thông tin cần thiết, đừng lãng phí thời gian đặt ra những câu hỏi. Thay vào đó, hãy tự xây dựng tình huống của riêng mình và đưa những thông tin này đi kèm với câu trả lời. Ví dụ, nếu vấn đề đang xem xét là việc một cậu bé đã ăn cắp đồ, bạn có thể muốn biết về độ tuổi của cậu bé này và cậu ta có thường xuyên ăn cắp hay không. Vì thế, bạn nói: "Tôi giả sử cậu bé 14 tuổi và đây là lần đầu tiên cậu ta trộm đồ."

2 phút tiếp theo

Đầu tiên, bạn khám phá chủ đề dựa trên những thông tin và kinh nghiệm của bản thân. Sau đó, bạn bắt đầu với một vài ý tưởng.

Cuối cùng, bạn cố gắng cô đọng ý tưởng của bạn thành một số lựa chọn. Những lựa chọn này có thể là một loạt hành động hay giải pháp về một vấn đề.

Ở phần sau của cuốn sách, tôi sẽ trình bày một số công cụ trợ giúp giai đoạn tư duy này. Lúc này, bạn chỉ cần vận dụng những kỹ năng tư duy bạn đang có là đủ.

Vào thời điểm cuối cùng của 2 phút tư duy, bạn nên đưa ra một vài sự lựa chọn.

Những câu hỏi có thể giúp ích cho bạn là:

Liệu có câu trả lời cụ thể nào không?

Những câu trả lời thông thường ở đây là gì?

Với những dữ liệu rất rộng như vậy thì tôi muốn làm gì?

Làm sao có thể biến mong ước của mình thành hành động thực tế?

Có sự lựa chọn nào khác không?

Phút tư duy tiếp theo

Đây là giai đoạn lựa chọn hoặc quyết định. Vào cuối giai đoạn trước, bạn nên đưa ra một vài lựa chọn. Và lúc này, bạn phải đưa ra quyết định chọn một trong số chúng. Những loại câu hỏi có thể giúp ích cho bạn là:

Lựa chọn nào dường như khả thi nhất?

Lựa chọn nào có khả năng được chấp nhận nhất trong thực tế?

Lựa chọn nào phù hợp nhất với nhu cầu và ưu tiên của bạn?

Lựa chọn nào phù hợp nhất với tình huống trong bài tập tư duy này?

Tình huống cụ thể của bài tập tư duy là rất quan trọng. Mọi người có thể kỳ vọng bạn đưa ra câu trả lời nghe có vẻ hợp lý nhất, ngay cả khi nó đã được biết đến. Mọi người cũng có thể trông chờ bạn đưa ra một ý tưởng độc đáo, ngay cả khi ý tưởng này không thực hiện được.

Một phút cuối cùng

Nếu bạn đã đưa ra một kết luận, một câu trả lời hoặc một quyết định, hãy kiểm tra lại bằng việc lần lượt đưa ra những lý do tại sao bạn cho rằng nó khả thi. Bạn cũng có thể dành thời gian so sánh nó với những giải pháp khác để chỉ ra tại sao giải pháp của bạn tốt hơn.

Nếu vẫn chưa rút ra được kết luận cuối cùng, bạn nên sử dụng phút cuối cùng này để xác định kết quả tư duy theo một cách khác.

Bạn đã học được những gì qua việc suy nghĩ về chủ đề này?

Những lựa chọn thay thế mà bạn đang cân nhắc (ngay cả khi bạn không thể đưa ra lựa chọn trong số đó)?

Những cách tiếp cận thay thế là gì, ngay cả khi chúng không phải là những giải pháp?

Bạn thực sự cần thông tin nào khác?

Những điểm bế tắc ở đây là gì?

Vấn đề mấu chốt ở đây là gì?

Kết quả

Tại thời điểm kết thúc 5 phút tư duy, bạn cần phải đưa ra được kết quả tư duy. Bạn có thể trực tiếp làm điều này mà không cần chờ được hỏi.

Bài tập chương trình tư duy 5 phút

1. Thực hiện chương trình tư duy 5 phút cho tình huống sau: Khách của nhà hàng xóm luôn đỗ ô tô trước cửa gara nhà bạn, khiến bạn không thể sử dụng gara. Bạn sẽ làm gì?

2. Thực hiện chương trình tư duy 5 phút cho tình huống sau: Một cuộc điều tra chỉ ra rằng hầu hết mọi người ăn quá nhiều và đang trong tình trạng thừa cân. Bạn có thể làm gì?

3. Thực hiện chương trình tư duy 5 phút cho tình huống sau: Một nữ sinh cảm thấy giáo viên đang đối xử không công bằng với cô, liệu cô ấy có thể làm gì?

4. Một phân xưởng sản xuất bốc mùi khó chịu. Công ty sở hữu phân xưởng đó nhận được rất nhiều lời phàn nàn của những người dân sống xung quanh. Khi công ty bắt đầu xây dựng, không có ai sống quanh đó, nhưng hiện giờ lại có rất nhiều người. Vậy chủ phân xưởng đó nên làm gì? Hãy cố gắng áp dụng chương trình tư duy 5 phút và tìm ra câu trả lời cho tình huống này.

5. Nếu loài người phụ trách tiến trình tiến hóa và có thể chọn sống trên cạn hay dưới nước như cá voi thì điều gì sẽ xảy ra? Hãy thử áp dụng chương trình tư duy 5 phút.

6. Bạn sẽ phải làm gì với tình hình phạm tội của giới trẻ (trong độ tuổi 14-17)? Hãy ứng dụng chương trình tư duy 5 phút.

7. Một người bạn muốn tổ chức một bữa tiệc tại nhà nhưng mẹ của cậu ta cấm làm điều đó. Thực hiện chương trình tư duy 5 phút xem bạn giải quyết vấn đề này như thế nào?

Chuyển tiếp hay song song

Tư duy thường diễn ra theo hai hướng chính: chuyển tiếp hoặc song song.

Bạn có thể đi dọc con đường hoặc bạn có thể dừng lại để nhìn xung quanh khu vườn.

Hình dưới đây minh họa sự khác nhau giữa sự chuyển tiếp và song song.

Trong lối tư duy chuyển tiếp, nếu chúng ta đang ở A, chúng ta sẽ tiến tới B và sau đó là C. Nếu chúng ta đã ở A và B thì sau đó chúng ta sẽ tiến tới C. Nói cách khác, nơi mà chúng ta tiến đến được xác định dựa trên vị trí hiện tại của chúng ta.

Trong lối tư duy song song, chúng ta có A, B và C song song với nhau. Điểm này không hề dẫn đến vị trí của điểm khác. Chúng tồn tại song song. Chúng ta có thể nhìn quanh để tìm ra chúng.

Thức ăn được đặt ở trên bàn, và chúng ta thì đang đói. Vì thế, chúng ta ngồi xuống và ăn. Cách suy nghĩ này là suy nghĩ chuyển tiếp.

Với cách suy nghĩ song song, chúng ta sẽ nói rằng, trên bàn có bánh mì, bơ, súp… tất cả cùng tồn tại song song.

Một đám đông những người lạ đứng vòng quanh là tư duy song song. Một phụ nữ tới gần ai đó mà cô ấy nhận ra là tư duy chuyển tiếp.

Câu hỏi mấu chốt cho cách tư duy song song là:

Liệu còn gì khác không?

Như vậy nghĩa là có những điều khác, những lựa chọn, quan điểm và nhận thức khác…

Câu hỏi mấu chốt cho tư duy chuyển tiếp là:

Tiếp theo là gì?

Nếu chúng ta có cái này, cái tiếp theo sẽ là gì? Chúng ta sẽ đi từ đây đến đâu? Chúng ta có thể suy luận được điều gì?

Một người bước vào phòng và nhìn xung quanh. Anh ta để ý thấy có nhiều cuốn sách luật trên giá sách, và từ đó anh ta kết luận rằng chủ nhân của căn phòng này là một luật sư. Đây là lối tư duy chuyển tiếp.

Một người khác bước vào căn phòng tương tự và cũng nhìn xung quanh. Cô ấy để ý đến những bức tranh treo trên tường, màu của thảm sàn nhà, những cuốn sách luật, một chiếc bàn tao nhã, những bức ảnh gia đình và một con mèo nằm trong góc nhà. Đây là cách suy nghĩ song song. Nếu người này muốn suy luận về nghề nghiệp của chủ căn phòng, có lẽ cô ấy cũng gợi ý rằng anh ta là một luật sư. Nhưng đó không phải là kiểu tư duy mà cô ấy sử dụng.

Tư duy chuyển tiếp và tư duy song song là hai kiểu tư duy quan trọng. Không loại nào tốt hơn loại nào. Điều quan trọng ở đây là chúng ta nhận ra và sử dụng chúng.

Đôi khi người ta gọi tư duy song song là tư duy “phân kỳ”, nhưng tôi cảm thấy cách gọi này gây ra một ấn tượng sai lầm về việc bỏ cái gì ra khỏi cái gì. Tương tự, người ta gọi tư duy chuyển tiếp là tư duy “hội tụ”. Chuyển tiếp hay song song dường như là những từ đơn giản hơn: chúng ta tiến lên phía trước hoặc chúng ta nhìn xung quanh.

Rõ ràng là 5+3 sẽ cho câu trả lời là 8. Đây là tư duy chuyển tiếp.

Câu trả lời 8 là kết quả của phép cộng 5+3, nhưng nó cũng là kết quả của các phép cộng 4+4; 7+1; 6+2. Đây là tư duy song song.

Chúng ta sử dụng kiểu tư duy song song để khám phá xem đó là gì và những khả năng là gì.

Chúng ta sử dụng kiểu tư duy chuyển tiếp để đi đến một giải pháp hoặc một kết luận.

Hai câu hỏi quan trọng nên được hỏi (như thói quen tư duy) là:

Liệu còn gì khác không? Tiếp theo sẽ là gì?

Logic và nhận thức

Lối tư duy truyền thống chú trọng nhiều đến sự logic. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Giáo dục tư duy trong trường học là cách giáo dục tư duy phản hồi. Bạn sẽ phản ứng thế nào với những thứ mà bạn thấy trước mắt? Tức là thông tin đã được đưa ra. Những phần của câu đố đã được cho sẵn. Bạn vận dụng logic để đưa ra câu trả lời.

Tư duy phê phán, tranh luận và hệ thống tranh tụng chủ yếu (chứ không phải hoàn toàn) dựa trên tư duy logic.

Logic là kiểu tư duy của các nhà khoa học, hoặc một số người khác sử dụng để trình bày ý tưởng của họ. Ngay cả khi một đột phá khoa học được hình thành nhờ vào sự linh cảm hoặc may rủi cũng phải được thể hiện như là kết quả của quy luật logic. Nếu không thì những ý tưởng đó sẽ không được chấp nhận.

Chúng ta cần biết làm thế nào để đi đến kết luận, vì vậy chúng ta cần biết những lý do hoặc quy luật logic ẩn sau nó.

Vì tất cả những lý do này, chúng ta đã chú trọng đến tính logic.

Bạn thức dậy vào lúc nửa đêm tại một căn phòng lạ ở khách sạn. Bạn muốn đi tới phòng tắm nhưng không thể tìm thấy công tắc đèn. Và bạn tính rằng nếu tự cảm nhận được đường đi bằng cách lần theo tường, bạn sẽ tìm ra cửa dẫn vào phòng tắm, hoặc nếu bạn tìm ra một cánh cửa khác có thể có công tắc điện gần đó. Đây là cách tư duy logic thông thường.

Nhưng nếu bạn tìm thấy công tắc đèn cạnh giường, bạn có thể tìm ra cách để đi tới phòng tắm mà không cần phải có thêm tư duy logic nào khác. Khả năng để tìm đường tới phòng tắm tương xứng với sự nhận thức của bạn.

Đôi khi chúng ta cần sự logic để hoàn thiện nhận thức của mình. Đôi khi khả năng nhận thức tốt hơn giúp giảm bớt sự cần thiết phải tư duy logic.

Nhận thức chính là chúng ta nhìn nhận thế giới xung quanh như thế nào.

Logic là làm thế nào chúng ta có cách vận dụng tốt nhất những nhận thức đó.

Thường thì nhận thức được biến đổi thành hình thái ngôn ngữ hoặc biểu tượng. Sau đó, chúng ta sử dụng quy luật logic ngôn ngữ hoặc toán học để đi đến một vài kết luận.

Một lần, tôi có dịp quan sát con ve sầu từ một vị trí rất gần. Con ve sầu kêu rất lớn nhưng tôi không thể nhận ra âm thanh ấy được phát ra từ đâu. Dù có tiến gần tới đâu, tôi cũng không trông thấy đôi cánh cứng hay chân con ve chuyển động để có thể phát ra tiếng kêu lớn đến như vậy. Một lát sau, tôi nhận ra một con ve sầu khác ở một cành cây cách con ve sầu trước đó chừng 10-15 cm mới là con thực sự phát ra tiếng kêu. Đây là một ví dụ điển hình về một trong những lỗi mà chúng ta thường mắc nhất trong tư duy. Nếu chúng ta chỉ nhìn một phần của tình huống, tư duy logic sẽ dẫn chúng ta đi đến một câu trả lời sai. Nhưng làm thế nào để chúng ta biết rằng có nhiều thứ mà chúng ta cần xem xét hơn? Điều này có được từ sự nhận thức.

Sự hiểu biết được hình thành chủ yếu nhờ vào nhận thức. Sự hiểu biết chính là khả năng đón nhận nhiều điều. Cả những điều đang hiện hữu và những điều sẽ xảy đến trong tương lai. Sự hiểu biết cho phép chúng ta nhìn sự việc theo nhiều cách khác nhau.

Hai khía cạnh chính của sự nhận thức là: bề rộng và sự thay đổi.

Vậy nên các câu hỏi quan trọng cần biến thành thói quen là:

Quan điểm của tôi có bề rộng nhường nào?

Liệu còn có cách nào khác để xem xét sự việc?

Sự thay đổi chính là khả năng xem xét chính xác cùng một sự việc nhưng theo một cách khác.

Một người bán giày đã viết: “Đây là một thị trường kinh khủng, không ai đi giày.” Trong khi đó, một người bán giày khác lại cho rằng: “Đây là một thị trường đầy hứa hẹn, không ai đi giày cả.”

CAF: Cân nhắc mọi yếu tố

Đây là một trong những công cụ tư duy được sử dụng phổ biến trong chương trình tư duy CoRT (xuất bản bởi SRA) mà tôi đã phát triển. Hiện nay, chương trình này đã được ứng dụng ở hàng nghìn trường học trên khắp thế giới. Chương trình CoRT là một chương trình toàn diện bao gồm 60 bài học tư duy và được chia thành sáu phần. Chương trình này cũng bao gồm cả những phần chỉ dẫn để giáo viên có thể áp dụng vào giảng dạy.

Trong cuốn sách này, tôi đưa vào một số công cụ tư duy trong chương trình CoRT, vì sẽ dễ gây ra nhầm lẫn khi tạo ra các công cụ mới chỉ để phục vụ cho cùng một mục đích. Tuy nhiên, tôi muốn nhấn mạnh rằng chương trình CoRT là một chương trình được thiết kế để giảng dạy trong trường học. Còn cuốn sách này được thiết kế cho các bậc cha mẹ sử dụng tại nhà. Cũng có trường hợp cha mẹ sử dụng cuốn sách này mong muốn tìm hiểu chương trình CoRT một cách toàn diện.

CAF là một công cụ định hướng sự tập trung, được thiết kế nhằm làm tăng và mở rộng nhận thức. Các nhân tố mà chúng ta phải xem xét về vấn đề này là gì?

CAF được phát âm là “caff”.

… “Hãy làm một CAF về vấn đề này.”

… “Nếu bạn đã thực hiện một CAF, bạn có lẽ sẽ không bỏ qua những thông tin quan trọng đó.

Liệu chúng ta có nên thực hiện một CAF tại thời điểm này?

Càng sử dụng CAF một cách thận trọng, công cụ này càng trở nên hữu ích. Nếu bạn ngại ngùng khi đề cập đến CAF, nó sẽ không trở thành một công cụ tiện lợi mà chỉ là một quan điểm tư duy mờ nhạt.

Một người cha nói vói cô con gái nhỏ của ông ta rằng cô bé có thể ghé thăm văn phòng làm việc của cha vào buổi chiều, trên đường cô bé đi học về. Công việc kinh doanh hiện nay của ông đang rất trì trệ. Khi đến văn phòng, cô bé (đã được giảng dạy chương trình CoRT tại trường học) đưa ra đề xuất với cha mình thực hiện một CAF để tìm ra lý do tại sao công việc kinh doanh của ông lại tồi tệ đến vậy. Sau đó, một vài ý tưởng được nêu ra trong buổi thảo luận đó đã được phát triển và giúp vực lại công việc kinh doanh.

Một người đàn ông sau khi xem xét kỹ một chiếc ô tô cũ, anh ta rất thích chiếc xe dáng thể thao đó. Chất lượng còn tốt, quãng đường đã chạy thích hợp và giá cả có thể chấp nhận được. Anh ta rất vui mừng, một lát sau, anh ta quay trở lại mua chiếc ô tô đó. Anh ta lái xe về nhà trong niềm hân hoan. Sau đó, anh ta mới nhận ra rằng chiếc xe đó quá to, không vừa gara. Khi mua xe ô tô, anh ta đã quên thực hiện một CAF.

Một người lùn bước vào thang máy với ý định đi lên tầng 20, nhưng anh ta chỉ lên được tới tầng 10 vì anh ta chỉ với tới nút bấm thang máy số 10. Anh ta đã không thực hiện một CAF. Nếu anh ta thực hiện một CAF, có lẽ anh ta sẽ đợi đến khi có ai đó sẵn sàng bấm hộ thang máy.

Chính phủ của một bang ở Mỹ đã cho phép những người nước ngoài giàu có đấu thầu giá nhà trong thị trấn. Sau đó họ mới nhận ra bằng cách này thì những người dân địa phương sẽ không vào làm việc trong thị trấn, vì họ không thể chấp nhận cùng mức giá đó. Những người điều hành bang này đã quên không thực hiện một CAF.

Giảng dạy CAF chính là vấn đề đưa thêm những nhân tố vào danh sách.

Những điều gì đã bị bỏ qua?

Liệu bạn có thể đưa thêm những nhân tố nào vào danh sách hiện có?

Liệu chúng ta còn có gì khác cần xem?

Tất nhiên, có sự khác nhau giữa các nhân tố quan trọng và những nhân tố ít quan trọng hơn. Nhưng điều chủ chốt ở đây chính là nỗ lực của chúng ta để tìm ra các nhân tố. Nhiều khi tư duy của chúng ta đi được rất xa nhưng lại không thực hiện một CAF hoàn chỉnh.

Mặc dù CAF là một công cụ tư duy đơn giản nhưng lại mang đầy quyền lực khi được sử dụng một cách phù hợp.

Bài tập luyện CAF

1. Người huấn luyện sư tử trong rạp xiếc đã mất đi một con sư tử trong một vụ tai nạn. Anh ta muốn tìm một con sư tử khác thay thế. Hãy thực hiện một CAF cho anh ta. Anh ta cần quan tâm đến những yếu tố nào?

2. Bạn được yêu cầu thiết kế một chương trình quảng cáo nhằm thu hút thêm những người trẻ tuổi uống coca. Bạn phải lưu tâm đến những yếu tố nào? Hãy thực hiện một CAF.

3. Một bầy ngựa hoang tự do đi lại trên những cánh đồng cỏ. Sau đó, người ta tìm thấy những con ngựa chết và những người nông dân trên những cánh đồng đó bị buộc tội bắn chết chúng. Những người nông dân lại nói rằng có quá nhiều ngựa và họ đang cho gia súc ăn cỏ. Hãy thực hiện một CAF trong tình huống này.

4. Bạn chuẩn bị có một cuộc phỏng vấn xin việc. Bạn nên lưu tâm đến những điều gì? Hãy thực hiện một CAF.

5. Bố mẹ bạn đang lựa chọn nơi nghỉ dưỡng. Họ đã thực hiện một CAF và đưa ra danh sách những yếu tố sau đây. Họ có bỏ sót gì không?

Chi phí

Khí hậu

Nhà hàng tốt

Gần biển

Dụng cụ thể thao

6. Một người bạn hỏi vay tiền. Bạn thực hiện một CAF và liệt kê những yếu tố sau, liệu đã đầy đủ chưa?

Số tiền cho vay

Anh ta muốn vay tiền trong bao lâu?

Anh ta thân với mình đến mức nào?

7. Nếu bạn phải đưa ra gợi ý để thiết kế lại đầu và mặt của con người, những yếu tố gì khiến bạn quan tâm? Hãy thực hiện một CAF.

8. Bạn đang điều hành một văn phòng lớn và muốn tuyển thêm nhân viên. Khi phỏng vấn các ứng viên, bạn lưu tâm đến điều gì?

APC: Sự thay thế, khả năng và sự lựa chọn

Đây là một công cụ định hướng sự tập trung khác. Thay vì tư duy "chuyển tiếp", chúng ta xem xét những khả năng "song song".

Sự thay thế chứa đựng nhiều yếu tố hài hước. Sự chơi chữ đơn giản cũng dựa vào mặt nghĩa khác của cùng từ đó. Một quý ông giàu có than phiền rằng ông ta đã có một sinh nhật thật buồn tẻ vì ông ta chỉ có một câu lạc bộ golf, và thậm chí trong câu lạc bộ đó không hề có bể bơi.

Một khẩu hiệu quảng cáo nổi tiếng được ghi: "Không có gì hoạt động nhanh hơn Anacin." Điều này ngụ ý rằng không có cách chữa

trị nào (chữa chứng đau đầu) nhanh hơn Anacin. Nó cũng có nghĩa là không gì chữa đau đầu hiệu quả bằng Anacin.

Có một số dạng thay thế như sau:

Nhận thức: cùng một sự việc nhưng có thể nhìn nhận theo các cách khác nhau.

Hành động: có nhiều cách hành động thay thế có thể áp dụng cho tình huống này.

Giải pháp: các giải pháp thay thế cho cùng một vấn đề.

Cách tiếp cận: những cách khác nhau để xử lý một vấn đề nhằm tìm ra một giải pháp.

Giải thích: có những sự giải thích khác nhau về cách điều gì đó xảy ra. Những giả thuyết khoa học thay thế.

Thiết kế: những thiết kế thay thế, mỗi thứ trong số đó đều mang mục đích thiết kế (máy móc, nhà cửa, áp phích…).

Đôi khi chúng ta buộc phải tìm những sự thay thế vì cách truyền thống không còn hiệu quả. Hoặc cũng có khi chúng ta tìm kiếm sự thay thế vì tin rằng có thể tìm ra cách tốt hơn cách mà chúng ta đang áp dụng.

Nếu ai đó nói với bạn rằng chỉ có hai giải pháp cho vấn đề này, bạn nên suy nghĩ thêm một vài phút nữa xem còn có sự thay thế nào khác không. Bạn có thể, hoặc không thể tìm thêm giải pháp nào khác, nhưng luôn luôn xứng đáng để bạn dành thời gian làm điều đó.

Có lẽ, điều khó khăn nhất phải làm là ngừng lại để tìm kiếm sự thay thế khi bạn không cần phải như vậy. Gillette phát minh ra lưỡi dao cạo an toàn khi ông ngừng mọi việc để tìm ra cách cạo râu thay thế. Chúng ta thường cho rằng chúng ta đã làm theo cách tốt nhất, nhưng luôn luôn không phải như vậy. Thông thường, mọi việc được

làm theo cách đó vì đó là cách làm truyền thống, hoặc vì không ai cố gắng để tìm ra cách tốt hơn.

Bất cứ khi nào bạn bắt đầu tìm kiếm sự thay thế, bạn phải luôn hiểu rõ mục đích của sự thay thế đó.

… “Tôi muốn tìm cách khác để bịt lỗ hổng này.”

… “Tôi muốn tìm cách khác để mang nước tới nơi đó.”

… “Tôi muốn tìm những gợi ý khác để chỉ ra tại sao hệ thống này lại thất bại.”

Kiểu tư duy “tôi muốn tìm màu khác cho những tấm thảm nhà” khác hẳn với cách nghĩ “tôi muốn tìm cách khác để trải sàn nhà”. Nếu bạn chỉ nói “tôi muốn thay thế một tấm thảm”, nó không rõ ràng về việc bạn muốn tìm cách khác để trải sàn hay muốn tìm tấm thảm khác.

APC thường được phát âm với các chữ cái riêng biệt là “A”, “P”, “C” hoặc A.P.C. Cũng như với CAF, càng sử dụng công cụ này một cách chính thức và cẩn trọng, bạn càng có thể ứng dụng nó một cách có giá trị hơn.

Bài tập về APC

1. Nếu có một loại bệnh bí hiểm khiến rất nhiều người bị điếc thì làm thế nào để mọi người giao tiếp với nhau? Hãy thực hiện một APC để đưa ra ít nhất ba sự thay thế.

2. Ở một vài quốc gia, những người lái mô tô phải trả phí khi tham gia giao thông. Liệu có cách nào khác để thu thuế đường bộ của họ? Hãy thực hiện một APC.

3. Bạn nhận được một cú điện thoại bí ẩn yêu cầu bạn phải gặp ai đó mà bạn không biết tại một thời điểm nhất định trong một quán cà phê. Những khả năng nào có thể giải thích cho việc này? Bạn nên có hành động gì? Hãy thực hiện hai APC.

4. Một chương trình đuổi hình bắt chữ trên truyền hình gợi ý về một vật với những mô tả: tròn, phẳng và dễ ăn. Liệu đó có phải là bánh hamburger hoặc loại đồ ăn nào khác? Thực hiện một APC để liệt kê ra những khả năng có thể.

5. Người ta nhìn thấy một người đàn ông bước xuống đại lộ với túi giấy màu nâu đội trên đầu. Bạn nghĩ xem tại sao ông ta lại làm như vậy? Hãy thực hiện một APC và đưa ra ít nhất năm cách giải thích có thể.

6. Bạn kêu gọi một nhóm bạn quyên góp tiền từ thiện. Bạn chỉ có một ngày để làm việc này. Hãy tiến hành một APC và đưa ra những cách thay thế để thực hiện nhiệm vụ này.

7. Một vài người hàng xóm không biết giữ vệ sinh, họ sẵn sàng quẳng rác và chai lọ khắp nơi. Bạn sẽ gợi ý như thế nào để giải quyết vấn đề này? Thực hiện một APC và đưa ra ba cách tiếp cận.

8. Bạn đang điều hành một công ty bảo hiểm và những nhân viên bán bảo hiểm của bạn làm việc hết sức vất vả. Bạn muốn thưởng cho họ. Bạn có thể thưởng tiền nhưng lại muốn tìm cách khác để thưởng cho họ. Thực hiện một APC để gợi ý một vài cách thưởng thay thế.

9. Liệu bạn có thể nghĩ ra hình dáng nào khác thay thế màn hình ti vi hiện tại? Nếu có thể, hãy sử dụng tư duy mũ vàng để chỉ ra lợi ích của kiểu dáng mới.

Giá trị

Trong các câu đố toán học và logic, chúng ta chỉ cần tìm ra câu trả lời đúng, thế là đủ. Nhưng cuộc sống thực tế lại hoàn toàn khác vì nó chứa đựng nhiều giá trị. Giá trị là một phần của tư duy. Giá trị thường liên quan đến những người khác. Một giải pháp chính xác mang tính logic về một vấn đề có thể không được chấp nhận vì nó đi ngược lại giá trị của con người (điều này được xem là phi logic).

Nếu chúng ta tư duy về thế giới thực tại, chúng ta phải nhận thức được giá trị trong mọi tư duy của mình.

Một tuyến đường cao tốc mới được xây dựng qua thành phố. Chúng ta cần xem xét những điều liên quan đến con người và giá trị đi kèm.

… Những người nông dân không vui vì họ bị mất đất bởi con đường mới đi qua đó.

… Những người hàng xóm giờ bị tách biệt bởi con đường mới và cũng không cảm thấy vui vẻ.

… Những người khác sống hai bên đường thì thấy thất vọng vì con đường mới gây ồn ào, ô nhiễm và gây nguy hiểm cho con cái họ.

… Những người sống ở ngoại thành thì vui mừng vì có thể lái xe vào thành phố nhanh hơn.

… Một vài người sống trong thành phố thấy vui mừng vì họ sẽ chuyển ra ngoại ô, nơi giá nhà rẻ hơn và chất lượng cuộc sống tốt hơn.

… Những người dân thành phố có thể thường xuyên lái xe ra ngoại ô.

… Sẽ gây thêm tắc nghẽn giao thông trong thành phố vì giờ đây hằng ngày có nhiều người lái xe hơn.

… Sẽ ô nhiễm hơn do khí thải ô tô.

… Sẽ tiêu tốn nhiều năng lượng hơn và cần nhập khẩu thêm dầu.

… Ô tô có thể bán được nhiều hơn và nhanh hơn.

… Những người sống ở ngoại ô lúc này có thể bán nhà của họ với giá cao hơn lúc trước.

… Những trường học trong làng được tiếp tục duy trì bởi đã có nhiều học sinh tới học.

Không phải mọi tình huống đều phức tạp, nhưng mọi tình huống đều chứa đựng những giá trị khác nhau đối với từng người, hoặc từng nhóm người khác nhau. Thế giới là một nơi quá đông đúc. Những điều tốt cho người này có thể lại xấu đối với người kia. Một sân bay mới có thể tốt đối với những người phải di chuyển thường xuyên bằng máy bay nhưng lại không tốt đối với những người sống trong khu vực đó vì họ phải chịu đựng tiếng ồn.

Dược phẩm và mỹ phẩm được thí nghiệm trên các loài động vật để bảo đảm an toàn khi con người sử dụng. Điều đó tốt cho con người, nhưng lại gây hại cho các loài động vật.

Nếu bạn tặng đồ ăn miễn phí cho những quốc gia đang thiếu lương thực, việc này tốt cho những người đang gặp nạn đói nhưng lại không tốt đối với những người nông dân vì họ sẽ không bán được sản phẩm của họ. Về lâu về dài, điều này có thể ảnh hưởng xấu tới tất cả mọi người vì công việc trồng trọt bị giảm bớt.

Trong mọi cách tư duy, có hai câu hỏi mấu chốt nên được tạo thành thói quen tư duy. Những câu hỏi này nên được hỏi thường xuyên bất cứ khi nào bạn suy nghĩ về một vấn đề.

1. Những giá trị liên quan là gì?

2. Ai bị ảnh hưởng bởi những giá trị đó?

Cả tư duy mũ vàng và mũ đen đều đề cập đến giá trị. Chúng ta tìm kiếm lợi ích khi tư duy mũ vàng, còn tìm kiếm những vấn đề, rủi ro khi tư duy mũ đen.

Khi xem xét các giá trị, chúng ta phải xem xét cùng với nhân tố con người. Công cụ ứng dụng cụ thể OPV sẽ được giới thiệu trong phần tiếp theo.

Khi xem xét giá trị, chúng ta cũng cần xem xét kết quả của bất kỳ hành động nào. Công cụ ứng dụng cụ thể C&S cũng sẽ được giới thiệu ở phần sau.

Khi xem xét giá trị, chúng ta cũng cần nhanh chóng đánh giá những điểm cộng, điểm trừ và khía cạnh lợi ích. Công cụ ứng dụng cụ thể PMI cũng được trình bày ở phần tiếp theo.

Bài tập về giá trị

1. Bạn thích xem ti vi. Cha mẹ bạn cho rằng bạn đang xem ti vi quá nhiều. Giá trị liên quan ở đây là gì?

2. Một luật sư biết thân chủ của mình phạm tội trộm cắp. Liệu cô có nên bảo vệ anh ta trước tòa? Hãy đưa ra những giá trị liên quan?

3. Trong phim hoạt hình và trong cuộc sống, chó không thích mèo và chuột cũng không thích mèo. Những giá trị liên quan ở đây là gì?

4. Ở một vài quốc gia, phụ nữ làm việc nhà và được trả lương rất thấp cho công việc may vá quần áo. Theo bạn thì những giá trị liên quan là gì?

… Ít ra thì người phụ nữ cũng có ít thu nhập.

… Bọn trẻ có thức ăn để ăn.

… Mức lương quá thấp và người phụ nữ bị bóc lột sức lao động.

… Những người chủ muốn thu được nhiều lợi nhuận từ việc bán quần áo.

… Những cửa hàng trong vùng muốn bán quần áo.

… Bạn thích quần áo giá rẻ và muốn mua chúng.

5. Tình hình tội phạm đường phố (trấn lột…) đang gia tăng. Những người nào liên quan và những người nào bị ảnh hưởng? Giá trị ở đây là gì?

6. Một số người thích tán gẫu về người khác ngay cả khi những điều họ nói là không đúng sự thật. Những người nào liên quan đến việc tán gẫu và giá trị ở đây là gì.

7. Một người mà bạn biết chán học và dùng tất cả thời gian để làm thêm tại một quán cà phê. Ai là những người liên quan và giá trị ở đây là gì?

8. Ở Nhật, hằng năm xảy ra gần 2.000 vụ giết người. Mỹ có dân số gấp đôi Nhật nhưng hàng năm xảy ra 28.000 vụ giết người. Những giá trị ở đây là gì?

9. Cha bạn không thích người bạn mới của bạn. Bạn có một cuộc tranh luận với cha. Những giá trị ở đây là gì?

OPV: Quan điểm của người khác

Đây là một công cụ định hướng tư duy khác, được thiết kế nhằm mở rộng khả năng nhận thức. Nó được viết và gọi tắt là OPV.

… “Có rất nhiều người cùng liên quan, vậy hãy thực hiện một OPV.”

… “Anh sẽ không rơi vào mớ hỗn độn này nếu anh tiến hành một OPV.”

Hãy tưởng tượng về một trận đấu quyền anh hạng nặng thế giới. Một trong hai võ sĩ đã tung ra một cú đấm móc. Đối thủ của anh ta đã bị đánh bại, anh ta trở thành nhà vô địch mới của thế giới.

Tư duy quyết định hành động sau đó, luôn luôn có một số người thực hiện hành động và một số người khác chịu ảnh hưởng của hành động, giống như trong một cuộc thi đấu quyền anh. Trong trận đấu đó, có nhiều người chịu ảnh hưởng chứ không phải chỉ hai võ sĩ thi đấu. Đó là những nhà bình luận, các phương tiện thông tin đại chúng (ti vi và báo chí), những người cá cược, nhà tài trợ… Tương tự, hành động có thể tác động tới cả những người khác bên cạnh những người liên quan trực tiếp. Do đó, khi tư duy về một hành

động, cần phải cân nhắc đến cả những người khác. Vậy nên có thể thấy OPV là một công cụ tư duy rất quan trọng.

Thế giới có rất nhiều người, mà tư duy thì lại do con người thực hiện. Vậy nên tư duy ảnh hưởng tới con người.

Có hai câu hỏi quan trọng được đặt ra là:

1. Ai chịu ảnh hưởng bởi suy nghĩ (hành động) này?

2. Quan điểm (tư duy) của những người chịu ảnh hưởng là gì?

Công cụ OPV và các giá trị có mối liên hệ mật thiết vì quan điểm của những người chịu ảnh hưởng sẽ được xác định bởi những giá trị liên quan. Vì vậy, khi thực hiện một OPV, chúng ta cần xem xét kỹ lưỡng những giá trị liên quan.

Liệu mọi người liên quan có để ý đến giá trị của họ? Có lẽ họ không có đủ kiến thức. Hậu quả lâu dài của việc xây dựng con đập tại một vị trí nhất định sẽ rất phức tạp. Mọi người có thể phản ứng quá dữ dội do thiếu hiểu biết, hoặc lại phản ứng hời hợt. Những việc nảy sinh trong tương lai nên được hình thành từ một OPV cụ thể, vì chúng không tự xuất hiện để tư duy, nên công cụ OPV cần thực hiện điều này.

Cũng có tư duy dài hạn và tư duy ngắn hạn. Sự tăng giá lương thực có thể là điều bất thường trong một khoảng thời gian ngắn. Nhưng về lâu dài, sự tăng giá này sẽ mang lại lợi ích cho những người nông dân, những người được khuyến khích tăng năng suất sản phẩm nên thực tế là tất cả đều có lợi.

Bạn cần luôn tự nhắc mình rằng OPV luôn liên quan đến suy nghĩ thực sự của những người khác tại thời điểm này, chứ không đề cập đến những gì họ nên suy nghĩ. OPV cũng là công cụ phản ánh những cái nhìn cụ thể của những người khác. Bạn phải đặt mình vào vị trí của những người khác để xem xét và cảm nhận lý do của họ. OPV không chỉ là quan điểm khác về chủ đề. Đó là các quan điểm của những người nhất định.

Khi thực hiện một OPV, bước đầu tiên là luôn liệt kê tất cả những người chịu ảnh hưởng. Bước thứ hai là hình dung ra quan điểm và cách tư duy của mỗi người trong số họ (hoặc của từng nhóm người). Trong một số trường hợp, danh sách này có thể mở ra rất rộng. Như thường lệ, chúng ta sẽ phải tìm cách hợp lý để xử lý việc này, đó là không cần lúc nào cũng phải xem xét cả những người chỉ chịu ảnh hưởng rất nhỏ.

HAI PHÍA TRONG MỘT CUỘC TRANH LUẬN

Một chức năng rõ ràng khác của công cụ OPV là đánh giá tư duy của hai phía trong một cuộc tranh luận hoặc xung đột. Nếu bạn là một bên trong cuộc tranh luận, bạn sẽ phải cố gắng quan sát cách suy nghĩ của đối phương trong cuộc tranh luận hoặc xung đột đó.

Việc quan sát thái độ của phía bên kia về tình huống phải mang tính khách quan. Vậy họ nhìn nhận vấn đề như thế nào?

Bài tập luyện OPV

1. Trong khu vườn bên cạnh cửa nhà bạn, có một cái cây rất đẹp và lớn rất nhanh, đã che lấp ánh sáng chiếu vào phòng khách nhà bạn. Bạn hãy thực hiện một OPV về những người liên quan. Đến một ngày có một trận bão lớn và cái cây bị quật đổ làm hỏng nhà bạn. Bạn hãy thực hiện một OPV khác.

2. Một cô gái cho bạn vay tiền để mua vé số. Người bạn này đã mua hai vé và một trong hai vé đó đã trúng giải lớn. Vậy tấm vé trúng giải thuộc về ai? Hãy thực hiện một OPV về vấn đề này.

3. Một cậu bé thích bật nhạc lớn trong lúc học bài, nhưng lại không chịu đeo tai nghe. Bố và em gái cậu lại muốn làm việc trong không gian yên tĩnh. Hãy thực hiện một OPV cho vấn đề này.

4. Một lệnh cấm được gợi ý đưa ra cho tất cả các loại ô tô và xe tải đi vào trung tâm thành phố. Hãy liệt kê tất cả những người liên quan có thể bị ảnh hưởng bởi lệnh cấm này (bước đầu tiên của việc sử dụng công cụ OPV).

5. Trong khi bạn đang ốm, phải nằm bẹp trên giường thì người bạn thân nhất lại đi chơi cùng người yêu của bạn. Hãy thực hiện một OPV.

6. Bà ngoại bạn năm nay 75 tuổi và muốn chuyển đến sống cùng gia đình bạn. Thực hiện một OPV cho cha, mẹ và các thành viên khác trong gia đình bạn.

7. Một cô gái muốn thể hiện sự chống đối bằng cách tuyệt thực, không ăn bất cứ thứ gì. Hãy thực hiện một OPV.

8. Nhà nước tăng thuế để chi trả cho việc nâng cao chất lượng giáo dục. Hãy liệt kê tất cả những người liên quan và thực hiện một OPV trên quan điểm của họ.

9. Những công nhân làm việc trong nhà máy muốn được tăng lương vì chi phí sinh hoạt đang tăng lên. Nhưng ban lãnh đạo nói rằng họ không thể tăng lương vì những đối thủ cạnh tranh nước ngoài đang hạ giá sản phẩm cùng loại. Hãy thực hiện một OPV về những quan điểm đối lập.

C&S: Kết quả và ảnh hưởng

Chúng ta đừng bận tâm về phần “ảnh hưởng”, chúng ta hãy nhìn nhận đây là một công cụ kết quả. Công cụ này được gọi tắt là C và S.

Bạn có thể đưa ra lý do để khẳng định rằng đây là một trong những công cụ tư duy quan trọng nhất trong cuộc sống. Nếu tư duy của bạn đưa ra bất kỳ hành động nào (quyết định, lựa chọn, kế hoạch, ý tưởng…), hành động đó sẽ được thực hiện trong tương lai. Vậy nên bạn cần phải đánh giá kết quả của hành động đó.

Liệu nó có khả thi không?

Lợi ích thu được là gì?

Những vấn đề và nguy hiểm (rủi ro) là gì?

Chi phí ở đây là bao nhiêu?

Công cụ C&S được sử dụng để khám phá (trong tương lai) và đánh giá. Nó giống như tạo ra một tấm bản đồ vậy. Nếu bạn nhìn thấy con đường phía trước là con đường xấu, bạn sẽ không đi trên con đường đó.

Ngay cả khi C và S được sử dụng độc lập, tự bản thân nó cũng phát huy hiệu quả và tạo sức mạnh cho tư duy.

Những người trẻ tuổi thường gặp nhiều vấn đề khi sử dụng C và S. Bởi họ thường không nghĩ đến tương lai. Tương lai ở xa phía trước và rất mơ hồ. Tuần tiếp theo với họ là độ dài tối đa của tương lai. Tuy nhiên, họ lại có những người khác chăm nom, và tư duy về tương lai cho họ.

Có mối liên hệ giữa C&S, CAF và OPV. Những gì xảy ra trong tương lai có thể được xem như một yếu tố. Những gì xảy ra trong tương lai cũng là một vấn đề của giá trị. Chiếc mũ đen và mũ vàng có thể được vận dụng để đánh giá kết quả tương lai.

Khi tiến hành công cụ C&S, bạn cũng nên tự nhắc mình về vấn đề "vị trí". Những điều mà bạn làm có thể dẫn bạn đến "vị trí" tốt hơn để làm những điều khác. Ví dụ, bạn làm việc cho một đài truyền hình với mức lương rất thấp, nhưng hiện giờ bạn đang có chức vụ và cơ hội để trở thành phóng viên truyền hình.

THỜI GIAN DỰ LIỆU

Tức thì: kết quả ngay lập tức của hành động.

Ngắn hạn: những gì xảy ra sau đó.

Trung hạn: những gì xảy ra sau khi mọi việc đã ổn định.

Dài hạn: những gì xảy ra rất lâu sau đó.

Sự tính toán thời gian thực tế sẽ tùy thuộc vào tình huống. Ví dụ, với một trạm điện mới xây thì kết quả ngay lập tức là trong vòng 5

năm, ngắn hạn là 10 năm, trung hạn là 20 năm và dài hạn có thể kéo dài tới 50 năm. Trong những tình huống cãi nhau với bạn bè, kết quả ngay lập tức là lúc bấy giờ, ngắn hạn là một ngày, trung hạn là một tuần, dài hạn là một tháng.

Tùy vào từng tình huống cụ thể, hãy xác định thời gian cụ thể trước khi bắt đầu thực hiện C và S.

RỦI RO

Liệu sự việc có diễn ra đúng như tôi mong đợi?

Liệu có gì sai sót không?

Những nguy hiểm thực sự là gì?

Một cách khác để xem xét những rủi ro là bạn hãy tự hỏi:

Khả năng tồi tệ nhất có thể xảy ra nếu nhầm lẫn là gì?

Nếu bạn có thể tưởng tượng ra tình huống xấu nhất và vẫn có thể đối mặt với nó, bạn có thể muốn tiếp tục thực hiện hành động của mình?

Bạn cũng có thể hỏi:

Kết quả lý tưởng nhất (tốt nhất) của ý tưởng này là gì?

Hoặc một câu hỏi khác:

Kết quả có thể xảy ra là gì?

SỰ CHẮC CHẮN

Bạn không bao giờ có thể chắc chắn về những gì sẽ xảy ra trong tương lai. Bạn không bao giờ có đầy đủ thông tin về tương lai. Đó chính là một trong những lý do tại sao tư duy lại quan trọng đến vậy. Khi chúng ta xem xét tương lai với công cụ C&S, có nhiều cấp độ khác nhau của sự chắc chắn và không chắc chắn.

Tôi đảm bảo mọi việc sẽ diễn ra như vậy.

Đây là kết quả có khả năng xảy ra cao nhất.

Có thể xảy ra như thế này, hoặc như thế kia.

Đây chỉ là một khả năng, và tôi không thể chắc chắn về nó.

Tôi không có dự đoán gì về diễn biến của sự việc.

Chúng ta thường phải hành động với một mức độ chắc chắn thấp. Chúng ta không thể luôn chờ đợi mọi việc hoàn toàn chắc chắn (điều này dường như không bao giờ khả thi). Điều quan trọng là chúng ta nhận thức được mức độ chắc chắn. Nếu bạn thực sự đang suy đoán thì sau đó bạn sẽ biết rằng mình đang suy đoán.

Bài tập luyện C&S

1. Điều gì sẽ xảy ra nếu có phương pháp huấn luyện chó nói được tiếng người? Hãy thực hiện một C&S về vấn đề này: xem xét kết quả tức thì và dài hạn.

2. Việc gia tăng sự tự động hóa có thể khiến con người chỉ cần làm việc 3 tiếng một ngày trong tương lai. Bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra? Hãy thực hiện một C&S dài hạn về vấn đề này.

3. Giả sử có một vài nghiên cứu chỉ ra rằng xem ti vi trong nhiều giờ gây ảnh hưởng xấu tới não bộ. Thực hiện một C&S (tức thì và ngắn hạn) về nghiên cứu này.

4. Một luật mới được thông qua, yêu cầu trẻ em trên 10 tuổi phải làm việc 10 tiếng một tuần. Thực hiện một C&S hoàn chỉnh về vấn đề này.

5. Bạn thân nhất của bạn, người luôn cùng bạn làm mọi việc, bị thương trong một vụ tai nạn nghiêm trọng. Người bạn ấy phải nằm viện trong 6 tháng. Thực hiện một C&S hoàn chỉnh xem sự việc này ảnh hưởng tới cuộc sống của bạn như thế nào.

6. Những bằng chứng mới chỉ ra rằng hiệu ứng nhà kính (sự nóng lên của bầu khí quyển xung quanh Trái đất) sẽ xảy ra sớm hơn dự kiến. Theo bạn thì tin tức mới này sẽ tác động tới tư duy của các nhà chính trị như thế nào? Thực hiện một C&S cho các nhà chính trị.

7. Một loại thuốc mới được phát hiện sẽ giúp mọi người sống trên 100 tuổi. Loại thuốc này cực kỳ đắt. Bạn hãy thực hiện một C&S hoàn chỉnh.

8. Có một cuộc khủng hoảng đối với các nước thuộc khối OPEC khiến giá xăng đột ngột tăng gấp ba lần. Thực hiện một C&S tức thì và ngắn hạn.

9. Có một loại bệnh lạ và nghiêm trọng lây truyền khi mọi người hôn nhau. Nó tạo thành một dịch bệnh bùng phát ở nơi bạn sống. Hãy thực hiện một C&S tức thì và ngắn hạn.

PMI: Ưu điểm, nhược điểm, điểm đáng chú ý

Rất nhiều người thông minh thường suy nghĩ để biện minh hoặc bảo vệ cho sự xét đoán tức thì của họ về một vấn đề. PMI là một công cụ mở rộng khả năng nhận thức (định hướng sự tập trung), buộc người tư duy phải tìm hiểu tình huống trước khi đưa ra một sự xét đoán.

Một nhà thám hiểm trở về sau một chuyến đi, anh miêu tả sơ sài về một hòn đảo mới. Nhà thám hiểm này được yêu cầu nói lại từ đầu xem họ đã khám phá ra những gì ở phía bắc, phía đông, phía nam, phía tây và ở trung tâm hòn đảo. Anh ta đã làm theo mô hình định hướng sự tập trung đơn giản này.

Công cụ PMI tương tự với một mô hình định hướng sự tập trung. Xem xét những ưu điểm, nhược điểm, những điểm đáng chú ý. Chỉ khi xem xét hết từng điểm, lúc đó chúng ta mới nên đưa ra sự xét đoán hoặc quyết định.

Trong thực hành, PMI rất quen thuộc với những người trẻ vì nó đơn giản và hiệu quả. Ngay cả khi công cụ này được sử dụng riêng biệt, không có sự trợ giúp nào khác, chúng ta vẫn có thể tư duy tốt hơn và hiệu quả hơn trong những tình huống thực tế. Những đứa trẻ thường được cha mẹ yêu cầu thực hiện một PMI về những vấn đề đòi hỏi phải quyết định hoặc phản hồi ngay lập tức.

… “Mẹ không biết con có thích không, nhưng hãy thực hiện một PMI.”

… “Lựa chọn này có vẻ được đấy, nhưng hãy cứ thực hiện một PMI đi.”

… “Chúng ta có hai sự lựa chọn. Hãy thực hiện PMI cho mỗi lựa chọn.”

PMI được phát âm bằng cách đọc từng chữ viết tắt.

PMI vừa là công cụ khám phá, vừa là công cụ đánh giá. Chúng ta sẽ xem xét bản thân có thể trông thấy gì nếu nhìn về mọi hướng?

Ban đầu, có lẽ mọi người thấy PMI như một phiên bản thu nhỏ của sáu chiếc mũ tư duy. Nó tương đương với chiếc mũ vàng, mũ đen và mũ xanh lục (sự chú ý). Tất nhiên là có sự tương đồng giữa chúng, nhưng PMI là một công cụ đề cập trực tiếp đến những mặt tốt (ưu điểm), mặt xấu (nhược điểm) và những điểm cần chú ý. Chiếc mũ đen thì không trực tiếp đề cập đến những yếu điểm mà là sự xét đoán điều gì đó phù hợp với thực tế hoặc kinh nghiệm như thế nào. Tư duy mũ đen và mũ vàng phải dựa trên lập luận logic, trong khi PMI thì không cần, và thậm chí công cụ này chỉ gồm các cảm giác.

Công cụ PMI rất đơn giản, bao trùm và xem xét một cách tổng thể.

ĐIỂM ĐÁNG CHÚ Ý

... “Chú ý xem điều gì sẽ xảy ra...”

... "Chú ý xem có thể dẫn tới điều gì..."

... "Điều gì sẽ xảy ra nếu..."

Bạn có thể sử dụng những câu hỏi tương tự như trên để thu thập những điểm cần chú ý. Những điểm cần chú ý không phải là những điểm tốt, điểm xấu mà chính là những điểm cần lưu ý. Những điểm cần chú ý là những quan sát và nhận xét. Những điểm trung lập (không tốt, cũng không xấu) cũng cần được quan tâm.

SCAN – QUÉT

PMI là một công cụ tư duy rà quét. Nhưng nó không phải là công cụ tư duy giải quyết vấn đề bằng cách phân loại các khía cạnh và sắp xếp chúng bằng các nhãn P, M, I. Nó là công cụ xem xét cụ thể, mà trước tiên là khía cạnh ưu thế và chỉ chú tâm đến những gì mà chúng ta cần ở khía cạnh này (bỏ qua mọi khía cạnh không liên quan), tiếp theo là hướng tìm ra những nhược điểm và chỉ chú ý đến những nhược điểm, (bỏ qua những khía cạnh khác) và cuối cùng là những điểm cần chú ý.

Hãy luôn giữ đúng trình tự khi sử dụng công cụ PMI (các điểm mạnh trước, rồi đến điểm yếu, và cuối cùng là điểm cần chú ý).

Bài tập luyện PMI

1. Ở nhiều quốc gia, số lượng người lớn tuổi ngày một tăng. Một gợi ý được đưa ra là nên thành lập một đảng chính trị đặc biệt đại diện cho những người già trên 60 tuổi. Hãy thực hiện một PMI về ý tưởng này.

2. Một vài công ty bắt đầu áp dụng một hệ thống, mà theo đó mỗi giám đốc bắt đầu một ngày làm việc bằng cách ấn một nút đèn xanh hoặc đèn đỏ, để thể hiện tên của anh ta trên một tấm bảng. Nếu người này chọn đèn đỏ, điều đó có nghĩa là anh ta đang bận, căng thẳng và không muốn bị quấy rầy. Nếu chọn đèn xanh, điều đó có nghĩa là anh ta đang tràn đầy năng lượng và sẵn sàng làm bất kỳ việc gì. Hãy thực hiện một PMI về ý tưởng này, thực hiện một PMI

khác về việc ứng dụng ý tưởng này cho một gia đình, mỗi thành viên trong gia đình sẽ có cơ hội chọn một trong hai đèn mỗi ngày.

3. Một vài thành phố đã thực hiện chính sách cho mượn xe đạp trắng miễn phí. Khi cần, bạn lấy xe và sử dụng, sau đó mang nó về cho người khác sử dụng. Hãy thực hiện một PMI về ý tưởng này.

4. Giả sử khả năng ngoại cảm là hoàn toàn có thật và bạn có thể nói chính xác những gì người khác đang nghĩ về bạn. Thực hiện một PMI về khả năng này. Liệu đây có phải là một ý tưởng hay?

5. Liệu ở trường học sinh có nên bình chọn cho thầy cô mỗi năm và đánh giá xếp hạng thầy cô? Thực hiện một PMI về ý tưởng này.

6. Một vài nhà máy đang thử thực hiện lịch mỗi tuần chỉ làm việc 4 ngày, mỗi ngày 10 tiếng làm việc để nhân viên của họ có 3 ngày nghỉ. Thực hiện một PMI về ý tưởng này. Liệu bạn có cho rằng đó là một ý tưởng hay?

7. Một bà mẹ cho rằng con gái bà đang xem ti vi quá nhiều, thế nên bà đã đặt một chiếc hộp đựng tiền trên ti vi và quy định ai muốn xem ti vi phải trả tiền cho mỗi tiếng. Hãy thực hiện một PMI về ý tưởng này.

8. Bạn nghĩ gì về ý tưởng mỗi năm các con bạn phải đảm nhiệm toàn bộ việc nhà trong vòng một tuần: mua sắm, nấu ăn và giặt giũ? Hãy thực hiện một PMI.

Trọng tâm và mục đích

Hầu như tư duy dễ bị lạc hướng từ điểm này sang điểm khác. Người tư duy để cho chủ đề này dẫn dắt sang chủ đề tiếp theo. Trong một cuộc hội thoại, điều mà người này nói khiến người kia suy nghĩ và nói về việc khác, thì khi đó đã xuất hiện vấn đề mơ hồ và chung chung về chủ đề và mục đích của tư duy. Tuy nhiên, điều này lại không được quan tâm đúng mức. Và đó chính là một trong những nguyên nhân chính khiến cho tư duy không hiệu quả.

Chúng ta vừa xem xét một vài công cụ tư duy và thói quen tư duy, và giờ là lúc chúng ta tìm hiểu về một thói quen tư duy khác, đó là "trọng tâm và mục đích". Điều này có nghĩa là chúng ta nên thường xuyên nhận thức về trọng tâm và mục đích của mọi hành vi tư duy. Thói quen là một điều gì đó nên trở thành một phần không thể thiếu trong mọi hành vi tư duy. Một công cụ là thứ mà chúng ta lựa chọn để sử dụng vào những tình huống cụ thể. Có một vài công cụ liên quan (AFO và FIP) và tôi sẽ trình bày ở phần sau.

Hãy hình dung tình huống trong một triển lãm nội thất, tôi đang cân nhắc để mua một chiếc bàn ăn mới. Tôi đang chú tâm tới cái bàn. Nhưng lúc đó, tôi nhìn xuống bốn chân bàn và băn khoăn liệu chúng có đủ vững chắc hay không. Sau đó, tôi nhìn lên bề mặt của chiếc bàn, liệu nó có bị ố hoặc bị hỏng khi đặt các đồ ăn nóng lên không? Và lúc đó, tôi nhìn thấy một vết xước trên mặt bàn. Mục tiêu chính của tôi là mua chiếc bàn. Nhưng tư duy của tôi lại để ý tới các chi tiết nhỏ hơn trong phạm vi mục tiêu tổng thể. Tư duy của tôi không chỉ tập trung vào các điểm nhỏ hơn mà còn xét xem những điểm nhỏ hơn đó có ảnh hưởng đến mục đích của tôi hay không (Liệu vết xước có đáng quan tâm?).

Chỉ cảm nhận chung chung về mục tiêu của tư duy là chưa đủ. Chúng ta cần biết ở mỗi thời điểm điều chúng ta cần chú trọng là gì và chúng ta đang cố gắng làm gì. Điều này đòi hỏi một số nguyên tắc nhất định và việc sử dụng số lượng nhất định những chiếc mũ tư duy xanh lam. Chúng ta cần một điểm tựa cho tư duy để từ đó chúng ta có thể thấy những gì đang xảy ra.

NHỮNG CÂU HỎI THEN CHỐT

Tất cả thói quen tư duy đều có một vài câu hỏi mấu chốt mà chúng ta nên tự hỏi bản thân bất cứ lúc nào. Để xác định trọng tâm và mục đích, các câu hỏi là:

Lúc này tôi đang xem xét (nghĩ về) điều gì?

Tôi đang cố gắng để làm gì?

Bạn có thể luôn tự hỏi bản thân những câu hỏi như vậy vào mọi lúc. Bạn có thể đặt các câu hỏi này khi bạn đang tham dự một cuộc họp mà dường như chẳng đi đến đâu.

ĐẶT THIẾT LẬP TRỌNG TÂM

Vì chúng ta cần nhận thức được trọng tâm và mục đích nên chúng ta cũng cần có khả năng thiết lập trọng tâm và mục đích.

Bạn muốn chú trọng tới điều gì?

Trong mọi thời điểm tư duy cũng như tại thời điểm thiết lập kế hoạch tư duy (mũ xanh lam), bạn nên có khả năng chỉ ra và xác định những khu vực trọng tâm khác nhau. Bạn muốn làm gì với mỗi khu vực trọng tâm đó.

KIỂU TƯ DUY

Chúng ta có thể phân loại tư duy thành bốn kiểu rõ ràng sau đây:

Khám phá: nhìn xung quanh, bồi dưỡng kiến thức và nhận thức của chúng ta về chủ đề. Chúng ta muốn có tấm bản đồ tốt hơn về vấn đề.

Tìm kiếm: chúng ta có một nhu cầu xác định ở đây. Chúng ta muốn điều gì đó. Chúng ta muốn kết thúc với điều gì đó cụ thể. Chúng ta cần một giải pháp cho một vấn đề. Chúng ta cần một thiết kế hoặc một ý tưởng mới. Chúng ta cần giải quyết sự xung đột. Kiểu tư duy này khác nhiều so với kiểu tư duy khám phá. Trong bối cảnh này, “tìm kiếm” ở đây được hiểu là “xây dựng”. Nó không giống với việc có một giải pháp đang bị ẩn giấu ở đâu đó và chúng ta chỉ việc tìm ra chúng. Chúng ta phải xây dựng một giải pháp giống như chúng ta phải lắp ghép mọi thứ thành một thiết kế. Vì thế, có thể nói rằng chúng ta đang tìm kiếm để đi đến một kết quả được mong đợi.

Lựa chọn: có một số phương án thay thế và chúng ta phải lựa chọn hoặc quyết định. Trong một vài trường hợp, lựa chọn chính là việc cần phải suy nghĩ. Ví dụ, trong thiết kế hoặc trong việc giải quyết

vấn đề, chúng ta thường gặp phải tình huống có nhiều phương án khả thi và phải lựa chọn một trong số đó.

Tổ chức: chúng ta có mọi mảnh ghép giống như các mảnh ghép của trò chơi giải câu đố. Chúng ta phải xếp chúng lại với nhau theo cách hiệu quả nhất. Chúng ta thử xếp chúng lại, bằng cách này hay cách khác. Chúng ta sử dụng các công cụ khác nhau (APC, OPV, C&S…). Thiết kế một ngôi nhà là một phần của tư duy sáng tạo và tư duy "tìm kiếm". Xây dựng một ngôi nhà là một phần của tư duy tổ chức. Đưa ra một kế hoạch và thực hiện kế hoạch đó đều là những phần của tư duy tổ chức.

Tư duy kiểm tra: liệu nó có chính xác không? Liệu nó có đúng không? Liệu nó có phù hợp với chứng cứ hay không? Nó có an toàn không? Nó có được chấp nhận không? Đây là kiểu tư duy mũ đen hoặc kiểu tư duy phê phán. Chúng ta phản ứng lại trước những gì mà chúng ta thấy. Chúng ta xét đoán nó. Chúng ta kiểm tra nó. Rõ ràng là có một số việc kiểm tra sẽ đi qua tất cả các loại tư duy (giải quyết vấn đề, thiết kế, lựa chọn, tổ chức…) nhưng loại tư duy này vẫn tồn tại theo đúng chức năng của nó.

Nhận thức được các loại tư duy là một phần của trọng tâm/mục đích khi được thực hiện có thể khá hữu ích.

Bài tập luyện trọng tâm và mục đích

1. Một nhà thiết kế đang thiết kế kiểu dáng cốc mới. Năm khía cạnh về một chiếc cốc mà cô ấy cần chú trọng là gì? Ví dụ, cô ấy có thể chú trọng tới tay cầm của chiếc cốc.

2. Một cuộc họp bàn về việc trồng nho tại vùng California, tư duy của mọi người dường như tập trung vào khoảng trống chạy giữa các cây nho. Vậy theo bạn, mục đích và trọng tâm của cuộc họp này là gì?

3. Bạn đang chuẩn bị một bữa ăn cho ba người bạn. Liệt kê năm thứ trọng tâm mà bạn cần chú ý. Ví dụ, bạn có thể chú tâm đến địa điểm tổ chức bữa ăn.

4. Bạn mua một chiếc đài cát xét trong một cửa hàng. Chất lượng của chiếc đài không được tốt như bạn mong đợi. Bạn muốn trả lại chiếc đài. Liệu bạn nên quan tâm đến những điểm nào?

5. Bạn tổ chức một bữa tiệc tại nhà và mời 20 người bạn. Nhưng có 20 người khác không được mời cũng đến dự tiệc. Những người này bạn có biết nhưng không phải là bạn của bạn. Bạn nên chú trọng vào điều gì và mục đích của tư duy cho mỗi điều là gì?

6. Một doanh nhân mở một cửa hiệu bán kem trong khu vực bạn sống. Ông ta chú trọng đến những điểm sau:

Chất lượng sản phẩm;

Hình ảnh thương hiệu;

Quảng cáo và ra mắt;

Tuyển những nhân viên giỏi.

Theo bạn, còn những điểm gì khác mà anh ta cần chú trọng?

7. Một người bạn vừa mất một con chó cảnh mà cô ấy rất yêu thích. Bạn đến để giúp đỡ. Ba điều quan trọng nhất mà bạn cần quan tâm là gì?

8. Một vụ tai nạn xe khách trên đường cao tốc khiến rất nhiều người bị thương và họ được đưa vào bệnh viện gần nhất. Giám đốc bệnh viện này nên chú trọng đến những điều gì?

AGO: Chủ đích, mục tiêu, mục đích

Công cụ tư duy này được viết và gọi tắt là AGO.

Đây là công cụ mở rộng nhận thức CoRT khác, một công cụ định hướng sự tập trung.

AGO liên quan đến thói quen tư duy muốn biết trọng tâm và mục đích của tư duy vào mọi thời điểm. Tuy nhiên, AGO liên quan nhiều

đến mục tiêu hoặc mục đích tổng quát của tư duy hơn là chú trọng tại từng thời điểm.

… “Anh đã triệu tập cuộc họp này, và tôi muốn biết chính xác chúng ta phải tư duy về cái gì. Tôi đề nghị anh thực hiện một AGO.”

… “Chúng ta đã bàn bạc cả tiếng đồng hồ nhưng tôi vẫn không biết chúng ta đang cố gắng đạt được điều gì. Vậy chúng ta có thể thực hiện một AGO không?”

… “Rõ ràng rằng AGO của anh khác hoàn toàn với AGO của tôi. Có thể là chúng ta nên xác định lại trước khi đi xa hơn.”

… “Khi anh ấy lấy khoản tiền đó, tôi nghĩ rằng anh ấy đã hành động một cách hấp tấp. Tôi chắc chắn anh ấy sẽ không làm như vậy nếu anh ấy thực hiện một AGO.”

Đừng cố gắng phân biệt giữa chủ đích, mục tiêu và mục đích. Mặc dù chúng ta có thể nhận biết được nhưng làm như vậy chẳng giúp ích gì và có thể khiến chúng ta nhầm lẫn.

Chúng ta suy nghĩ nhằm mục đích gì?

Chúng ta muốn đạt được gì khi kết thúc?

Ngay sau khi bạn có được quan điểm rõ ràng về thành quả lý tưởng sau nỗ lực tư duy, bạn sẽ có được một AGO rõ ràng.

... “Tôi muốn kết thúc với một giải pháp cho vấn đề lạm dụng ma túy của những người trẻ tuổi.”

... “Tôi muốn kết thúc với biên pháp bảo vệ trường học khỏi những kẻ bán ma túy.”

... “Tôi muốn kết thúc bằng biện pháp thuyết phục những người trẻ tuổi rằng ma túy rất nguy hiểm.”

Tất cả những mục tiêu trên đều là những mục tiêu cụ thể. Chúng đều xem xét chung một sự việc. Một vấn đề lớn có thể được tách

thành những vấn đề nhỏ hơn và mỗi vấn đề nhỏ đó có thể được giải quyết như một vấn đề riêng biệt.

XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH THAY THẾ

Một AGO là một vấn đề cần được thảo luận. Ai đó có thể thực hiện một AGO nhưng những người khác có thể không hài lòng với việc đặt ra mục tiêu như vậy. Do đó, việc xác định một vài lựa chọn thay thế luôn có giá trị. Không phải chỉ có một cách đúng đắn duy nhất để xác định một vấn đề (cho đến tận sau khi bạn đã giải quyết chúng), nhưng lại có một vài cách hữu ích hơn những cách khác.

MỤC TIÊU PHỤ

Trên đường đi đến một thị trấn xa xôi, chúng ta có thể sẽ phải đi qua những thị trấn khác. Tương tự, chúng ta có thể đặt ra những mục tiêu phụ trong quá trình tìm cách giải quyết toàn bộ vấn đề. Điều này cũng liên quan tới việc chia vấn đề lớn thành nhiều vấn đề nhỏ hơn và chọn ra những vấn đề trọng tâm. Việc quyết định lựa chọn những vấn đề trọng tâm này không phải là điều quan trọng. Vấn đề quan trọng ở đây là biết được mục tiêu của tư duy sẽ diễn ra như thế nào.

Mục tiêu của suy nghĩ của chúng ta là gì?

Trọng tâm lúc này là gì?

Bài tập luyện AGO

1. Có ba chiếc ô tô đâm vào nhau trên một con đường giao thông đông đúc. Không ai trong số họ bị thương nặng. Hãy xác định AGO của bạn trong tình huống này nếu bạn là một cảnh sát đến hiện trường.

2. Trên trời có quá nhiều máy bay. Sân bay và trạm kiểm soát đường bay đang bị tắc nghẽn. Nhiều chuyến bay bị hoãn trong thời gian dài hoặc có nguy cơ va chạm trên không. Bạn được mời đến tham dự vào một đội tìm giải pháp cho vấn đề này. AGO của đội nên

được xác định là gì? Bạn hãy tách vấn đề lớn đó thành ba vấn đề nhỏ hơn.

3. Bạn nghĩ rằng bạn của mình đang mặc bộ đồ không phù hợp với cô ấy. AGO của bạn ở đây là gì?

4. Một người trong nhóm đã nói sai sự thật về bạn. Bạn không biết đó là ai. Hãy thực hiện một AGO về tình huống này.

5. Tại sao trẻ em phải đến trường học? Hãy thực hiện một AGO dành cho các thầy cô giáo. Một AGO cho xã hội nói chung. Một AGO dành cho những người trẻ tuổi. AGO của riêng bạn về vấn đề này là gì?

6. Một sự thật đáng sợ là một vài loại hộp đựng đồ ăn của một số nhà sản xuất có chứa những chất gây hại. Điều này vẫn chưa được kiểm chứng. Nếu bạn là nhà sản xuất của những loại hộp đó, AGO nên được thực hiện như thế nào?

7. Khi ngồi ở ghế sau của một chiếc taxi, bạn thấy một máy quay phim đắt tiền. Bạn không chắc người lái taxi có biết bạn thấy chiếc máy quay đó không. Hãy thực hiện một AGO.

8. Tất cả các chính phủ đều quan tâm đến vấn đề bảo vệ an ninh của đất nước. Có những ý kiến khác nhau về việc làm thế nào để kiểm soát tốt nhất tình hình này. Nếu bạn được yêu cầu đưa ra một AGO cho Bộ quốc phòng, bạn sẽ gợi ý những điều gì?

9. Hãy thực hiện một AGO về mục đích của các bài kiểm tra ở trường học.

FIP: Những ưu tiên hàng đầu

Đây là một công cụ định hướng sự tập trung, được phát âm là “Fipp”.

Nhiều công cụ định hướng sự tập trung được thiết kế nhằm mục đích mở rộng khả năng nhận thức (CAF, C&S, PMI, APC). Đây là

một phần của tư duy “song song”. Ngoài ra còn gì khác? Chúng ta sẽ cố gắng bổ sung vào danh sách trên giống như chúng ta nghĩ đến các yếu tố của công cụ CAF. Còn với công cụ FIP và AGO, chúng ta sẽ cố gắng thu hẹp vấn đề lại.

FIP liên quan trực tiếp tới sự ưu tiên. Quên việc “quan trọng nhất” đi, cứ như là việc này chỉ đưa vào để khiến từ “FIP” dễ phát âm thôi. Còn với FIP, thực ra là chúng ta chú ý tới những sự ưu tiên.

Vậy những ưu tiên là gì?

Không phải tất cả mọi thứ đều quan trọng như nhau. Có những thứ quan trọng hơn những thứ khác. Có một vài giá trị quan trọng hơn những giá trị khác.

… “Có quá nhiều thứ quan trọng nhưng thứ nào là quan trọng nhất? Để biết được đáp án, chúng ta phải thực hiện
một FIP.”

… “Trước khi có thể đưa ra một quyết định, bạn cần biết ưu tiên của bạn là gì. Hãy thực hiện một FIP.”

… “Tôi cho rằng những ưu tiên của tôi khác với của anh. Vậy mỗi chúng ta hãy thực hiện một FIP và so sánh kết quả.”

FIP là công cụ có mối liên hệ với AGO và có liên quan đến “trọng tâm và mục đích”, vì khi cần biết mục tiêu ban đầu, chúng ta cũng cần biết những ưu tiên của chúng ta.

Mục đích là điều mà chúng ta đang cố gắng đạt được. Ưu tiên là những chỉ dẫn cho chúng ta biết làm thế nào để đạt được chúng. Ưu tiên là những điều mà chúng ta luôn phải ghi nhớ. Thường có những nhân tố ưu tiên và những giá trị ưu tiên.

TÍNH ĐẾN VÀ CẦN TRÁNH

Một vài ưu tiên luôn cần được tính đến. An toàn là một ưu tiên phải có trong bất kỳ vấn đề nào trên máy bay hoặc liên quan đến giao

thông hàng không. Quyền con người và sự công bằng là những ưu tiên cần có trong những vấn đề liên quan đến luật pháp và an ninh. Dễ chế tạo là ưu tiên cần có trong tư duy của những nhà thiết kế. Chi phí là yếu tố cần có khi chúng ta kinh doanh, lợi nhuận cũng vậy.

Nhưng cũng có một vài ưu tiên chúng ta cần tránh. Chúng ta nên tránh gây ô nhiễm môi trường. Chúng ta nên tránh những cạnh sắc và những miếng gắn trong các loại đồ chơi dành cho trẻ em. Chúng ta nên vượt qua sự sợ hãi trong việc chăm sóc sức khỏe. Chúng ta nên làm sao để tránh hệ thống gian lận. Chúng ta cố gắng giảm thiểu rủi ro.

Thông qua ngôn ngữ, đôi khi chúng ta chuyển một loại ưu tiên này thành loại ưu tiên khác: chúng ta nên tìm các nhà bán lẻ thức ăn đảm bảo vệ sinh; nên tránh thức ăn không đảm bảo vệ sinh. Chúng ta nên tìm cách sử dụng năng lượng sao cho hiệu quả. Chúng ta nên tránh lãng phí năng lượng.

CÓ BAO NHIÊU ƯU TIÊN

Khi bạn nhìn vào một danh sách các yếu tố (ví dụ như trong việc lựa chọn một ngày nghỉ), bạn có thể thấy tất cả các yếu tố dường như đều cần ưu tiên. Thông thường, chúng ta sẽ cố gắng đưa ra một quyết định để có thể cân bằng tầm quan trọng và giá trị của phần lớn mọi thứ. Điểm mấu chốt khi thực hiện một FIP là nó buộc chúng ta phải đưa ra sự lựa chọn: những điều gì là thực sự quan trọng (chứ không phải là những điều chúng ta muốn có).

Chính vì vậy, thực hiện một bài tập FIP để thiết lập giới hạn nhân tạo cho sự ưu tiên là rất hữu ích. Giới hạn này có thể là ba, bốn hoặc năm. Bạn không thể đặt ra nhiều hơn. Bạn có thể gộp một vài yếu tố hoặc giá trị thành một ưu tiên.

Trong những vấn đề nghiêm trọng, bạn không cần đến giới hạn này, nhưng giới hạn sẽ cho bạn một trật tự tư duy tốt.

Bài tập luyện FIP

1. Nếu bạn đang lựa chọn những người trở thành chiến sĩ cảnh sát tốt, ba ưu tiên hàng đầu của bạn là gì? Hãy thực hiện một FIP.

2. Nếu các bậc cha mẹ có thể lựa chọn tính cách cho con cái, bạn cho rằng bốn ưu tiên hàng đầu của hầu hết các bậc cha mẹ lựa chọn là gì? Hãy thực hiện một FIP.

3. Khi một đứa trẻ làm gì sai, ba ưu tiên của cha mẹ sẽ là gì? Hãy thực hiện một FIP.

4. Khi lựa chọn nghề nghiệp, bốn ưu tiên hàng đầu của bạn là gì? Hãy thực hiện một FIP.

5. Nếu phải lựa chọn một ai đó làm trưởng nhóm của bạn, bạn muốn tìm kiếm một người như thế nào? Thực hiện một FIP về ý tưởng này (hãy đưa ra bốn ưu tiên).

6. Một doanh nhân đang lựa chọn một nhân viên bán hàng để ra ngoài bán một loại đồ chơi trẻ em mới. Anh ta đã thực hiện một FIP về quyết định những ưu tiên mà anh ta cần là:

Lòng nhiệt tình và thể chất

Chân thật

Hiểu biết về thị trường đồ chơi

Ăn mặc chỉnh tề

Liệu doanh nhân này đã bỏ qua điều gì? Nếu bạn phải thực hiện một FIP, chỉ nêu ra bốn ưu tiên, bạn sẽ lựa chọn những tiêu chí nào?

7. Có một cuộc tranh luận giữa cha mẹ và con cái về thời gian mà những đứa trẻ cần về nhà vào buổi tối (chọn độ tuổi của con trẻ mà bạn muốn). Hãy thực hiện một FIP (bao gồm ba ưu tiên) cho các bậc cha mẹ và một FIP khác (cũng bao gồm ba ưu tiên) dành cho con cái.

8. Thực hiện một FIP trong việc lựa chọn một người bạn.

9. Thực hiện một FIP trong việc mua băng/đĩa nhạc.

Phần tổng kết kiến thức thứ nhất

Khi đọc đến đây, một vài độc giả có lẽ bắt đầu cảm thấy dễ bị nhầm lẫn, vì vậy lúc này chúng ta cần nhìn lại những điều đã học.

Điều quan trọng nhất cần ghi nhớ là mọi công cụ và thói quen được đề cập đều có thể sử dụng riêng lẻ. Không có cấu trúc tổng thể nào giới hạn điều gì. Ở phần tiếp theo của cuốn sách, chúng ta sẽ xem xét một số cấu trúc, nhưng tại thời điểm này, mọi công cụ, thói quen có thể được xem xét một cách hoàn toàn độc lập và có thể áp dụng riêng lẻ.

Ví dụ, chiếc mũ đen có thể được sử dụng theo đặc tính riêng của nó. Công cụ OPV cũng có thể được sử dụng độc lập. Tương tự đối với công cụ C&S, với "thói quen giá trị", với chiếc mũ đỏ, với "thói quen trọng tâm và mục đích".

Tôi nhấn mạnh điều này vì nó khác với nhiều cách tiếp cận tư duy khác. Nhiều cách tiếp cận có thể có nhiều cấu trúc phức tạp, thoạt nhìn thì rất ấn tượng nhưng lại không thực hành được trong những tình huống thực tế.

Một con dao nhíp nổi tiếng của quân đội Thụy Sĩ được chế tạo có nhiều lưỡi, mỗi lưỡi có một chức năng khác nhau. Bạn sử dụng mỗi lưỡi tùy thời điểm phù hợp: lưỡi dùng để cắt, lưỡi dùng làm tua vít, lưỡi dùng để mở nút chai… Hãy nhớ lại hình mẫu người thợ mộc mà tôi đã miêu tả như cơ sở cho cách tiếp cận của tôi trong việc giảng dạy tư duy. Người thợ mộc sử dụng búa khi anh ta muốn dùng búa, chứ không có quy định nào yêu cầu như vậy cả.

Dựa vào kinh nghiệm tích lũy được từ nhiều năm nay, tôi biết rằng một số người trẻ tuổi khi học những công cụ này chỉ nhớ một hoặc hai trong số đó. Có thể đó là PMI và CAF. Những người khác lại muốn nhớ một vài chiếc mũ (không phải tất cả những chiếc mũ). Có

người lại nhớ đến “thói quen giá trị” và có thể là công cụ OPV. Những người khác lại chỉ nhớ đến C&S mà theo họ là công cụ hữu ích nhất.

Những người đang bị nhầm lẫn ở giai đoạn này là những người đang cố gắng quá mức để sắp xếp mọi thứ thành một cấu trúc. Đừng cố làm như vậy, nếu không bạn sẽ khiến cho bản thân bị nhầm lẫn và cả những người bạn dạy cũng bị nhầm lẫn theo.

CÔNG CỤ VÀ THÓI QUEN

Tôi đã trình bày một số công cụ và thói quen. Vậy đâu là sự khác nhau giữa chúng?

Thói quen: một thói quen là một việc diễn ra hằng ngày luôn hiện diện trong tâm trí bạn, bất kể bạn đang xem xét vấn đề gì. Khi bạn chụp một tấm ảnh, bạn luôn cần nhận thức rõ ràng về tiêu điểm, tốc độ màn trập, khẩu độ, tốc độ phim... Những thợ ảnh chuyên nghiệp luôn nằm lòng tất cả những điều này. Một thói quen cũng tương tự. Mọi nhà tư duy có kỹ năng luôn giữ những thói quen này trong đầu.

Mỗi thói quen dựa vào một (hoặc hai) câu hỏi mà người tư duy thường xuyên tự đặt ra. Chỉ một số ít người có thể nhớ được tất cả những thói quen đó. Phần đông những người khác chỉ nhớ một hoặc hai thói quen. Tuy nhiên, tất cả các thói quen đều quan trọng và bước vào tư duy trong mọi giai đoạn. Nếu bạn nhìn vào một người tư duy tốt, bạn có thể quan sát các thói quen cơ bản này luôn được thể hiện như thế nào.

Công cụ: một công cụ được sử dụng cẩn thận và chính thức hơn một thói quen. Bạn lựa chọn một công cụ cụ thể và sử dụng. Sau đó, bạn lại cất nó đi. Không giống như thói quen, công cụ không được sử dụng tại mọi thời điểm. Công cụ có thể phát triển thành thói quen. Ví dụ, công cụ OPV khuyến khích người tư duy luôn nghĩ về những người chịu ảnh hưởng của tư duy. Tuy nhiên, đây là một công cụ cụ thể.

Chúng ta cần sự cụ thể, chính thức, thậm chí cả thiết lập điều kiện giả cho những công cụ. Chúng ta phải nói: “Hãy thực hiện một PMI”, hoặc nói: “Tôi muốn anh thực hiện một C&S về vấn đề này”. Chúng ta càng sử dụng công cụ một cách chính thức và có cân nhắc, công cụ đó càng phát huy giá trị. Các công cụ chính là phương tiện để chúng ta định hướng cho bản thân.

Với thói quen, chúng ta chỉ cần hy vọng rằng thường xuyên nhắc nhở đồng nghĩa với việc thói quen được sử dụng. Với công cụ, chúng ta có thể thực hành chính thức và có thể yêu cầu sử dụng một công cụ.

Thông thường, khi chúng ta đang sử dụng một công cụ để tư duy, có nhiều thói quen xảy ra kèm theo công cụ đó. Ví dụ, công cụ OPV tự động thêm vào thói quen giá trị. Tất cả các công cụ đều bao gồm thói quen trọng tâm và kết quả. Công cụ APC có thể yêu cầu sự thay đổi trong nhận thức…

NHỮNG THÓI QUEN TƯ DUY

Chúng ta sẽ nhìn lại những thói quen tư duy đã được trình bày trong cuốn sách này. Bây giờ, chúng được giới thiệu lại một cách vắn tắt và không theo trật tự mà bạn đã được học trước đó, nhưng lại theo trật tự logic.

TRỌNG TÂM VÀ MỤC ĐÍCH

Lúc này tôi đang xem xét (nghĩ về) điều gì?

Tôi đang cố gắng làm điều gì?

Đây là một thói quen cơ bản trong nguyên tắc tư duy. Không có thói quen này, tư duy sẽ bị trôi dạt, lẫn lộn và không hiệu quả. Nếu chúng ta chỉ chú tâm đến mục tiêu chung của chủ đề để tư duy, điều đó là chưa đủ.

CHUYỂN TIẾP VÀ SONG SONG

Liệu còn có ý tưởng nào khác không?

Điều tiếp theo sẽ là gì?

Thói quen tư duy này xác định bước tiếp theo trong tư duy. Chúng ta sẽ tiến lên phía trước từ vị trí hiện tại, hoặc chúng ta sẽ chuyển sang các bên (song song) để xem xét các khả năng. Sự lựa chọn này có thể dễ dàng trở thành một thông lệ, đặc biệt nếu chúng ta có được thói quen ngừng tư duy ngay bây giờ và tự hỏi lần nữa: “Liệu còn gì khác nữa không?”

NHẬN THỨC VÀ LOGIC

Quan điểm của tôi rộng như thế nào?

Liệu có thể có cách nhìn nhận nào khác về vấn đề này?

Hai khía cạnh quan trọng của nhận thức là độ rộng và sự thay đổi. Là một phần của tư duy, chúng ta luôn cần hiểu được tầm quan trọng của nhận thức. Về logic, tôi sẽ không đặt ra một câu hỏi vì tôi sẽ trình bày nó ở phần sau. Nhưng một câu hỏi đơn giản có thể là:

Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo?

Câu hỏi đơn giản này rất giống câu hỏi “chuyển tiếp”.

GIÁ TRỊ

Có những giá trị nào hàm chứa trong đó?

Những ai chịu ảnh hưởng bởi những giá trị này?

Trong tất cả các kiểu tư duy thực tế, thói quen giá trị là cốt yếu. Đơn giản là vì thói quen giá trị xác định toàn bộ giá trị của tư duy (trong cuộc sống thực). Không có giá trị, tư duy cũng chẳng để làm gì. Thế nên rõ ràng là thói quen giá trị cần thiết phải trở thành một phần thói quen của mọi tình huống tư duy. Điều trớ trêu là có rất nhiều câu đố, bài toán trừu tượng mà mặt giá trị của nó không quan trọng được

đưa vào giảng dạy tư duy trong trường học. Trong khi ngoài đời, giá trị xác định sự lựa chọn, quyết định, thành công và thất bại.

KẾT QUẢ VÀ KẾT LUẬN

Nếu bạn chưa thể đưa ra một kết luận, những câu hỏi nên đặt ra là:

Tôi đã tìm ra được gì?

Điểm bế tắc ở đây là gì?

Nếu bạn đã đưa ra được một kết luận, những câu hỏi là:

Câu trả lời của tôi là gì?

Tại sao tôi cho rằng câu trả lời của tôi thực hiện được.

Một cách tự nhiên, thói quen “kết quả và kết luận” đến tại thời điểm cuối cùng của hành vi tư duy. Thói quen này quan trọng bởi hai lý do. Lý do đầu tiên là nếu chúng ta đã nỗ lực để tư duy, chúng ta muốn “thu hoạch” nhiều nhất có thể, nếu không, chúng ta đang lãng phí thời gian. Lý do thứ hai là cảm giác có được thành quả trong tư duy là một động lực vô cùng quan trọng. Nếu không thu được điều gì, chúng ta cũng không có động lực để thúc đẩy tư duy.

TÓM LƯỢC

Những thói quen tư duy khác sẽ được tôi trình bày ở phần sau của cuốn sách này. Những thói quen đã được giới thiệu cho tới giờ là những thói quen cơ bản trong cách tư duy tự nhiên và nên trở thành một phần của kỹ năng tư duy.

SÁU CHIẾC MŨ TƯ DUY

Sáu chiếc mũ tư duy nằm ở vị trí giữa của công cụ và cấu trúc tư duy. Tôi coi chúng như một công cụ định hướng sự tập trung vì chúng hướng sự tập trung tới một “kiểu” hoặc một hình mẫu tư duy.

Những chiếc mũ có thể được sử dụng đơn lẻ và tách biệt (cách sử dụng riêng lẻ) hoặc sử dụng thành một chuỗi (sử dụng hệ thống).

Mũ trắng: thông tin, dữ liệu, dữ kiện và con số. Chúng ta có những thông tin gì? Chúng ta đang thiếu những thông tin gì? Làm thế nào chúng ta có được những thông tin cần thiết? Chiếc mũ trắng liên quan đến các công cụ CAF, OPV và có lẽ cả FIP.

Mũ đỏ: khả năng trực giác, linh cảm, cảm giác và cảm xúc. Mũ đỏ cho phép chúng ta kể về khả năng trực giác, cảm giác một cách hợp lý và dán nhãn chúng. Tư duy mũ đỏ liên quan đến giá trị và các công cụ OPV.

Mũ đen: là chiếc mũ của sự xét đoán và kiểm tra. Những điều đã được gợi ý liệu có phù hợp với kinh nghiệm, thông tin, hệ thống, giá trị… của chúng ta? Chiếc mũ đen luôn là chiếc mũ của tư duy logic và cần đưa ra những lý do cụ thể. Chiếc mũ đen liên quan đến công cụ PMI và C&S.

Mũ vàng: chiếc mũ của lợi ích và những điểm thuận lợi của những gì được trình bày. Chúng ta phải chỉ rõ lý do tại sao ý tưởng đó thực hiện được. Tư duy mũ vàng liên quan đến các công cụ C&S và PMI. Giống như mũ đen, mũ vàng cũng cần đến tư duy logic.

Mũ xanh lục: sự sáng tạo, hành động, đề xuất và gợi ý. Đây là chiếc mũ của sự sản sinh. Nó đưa ra những ý tưởng xây dựng và những ý tưởng mới. Tư duy mũ xanh lục liên quan trực tiếp với công cụ APC.

Mũ xanh lam: nhìn tổng thể và kiểm soát quá trình tư duy. Chúng ta đang làm gì? Chúng ta nên làm gì tiếp theo? Mũ xanh lam liên quan tới AGO, trọng tâm và mục đích, kết quả và kết luận.

Những chiếc mũ có vai trò lớn hơn một công cụ tư duy. Vậy nên không có lợi ích gì khi chúng ta ghép những chiếc mũ với những công cụ tư duy khác.

NHỮNG CÔNG CỤ TƯ DUY

Bảy công cụ định hướng sự tập trung đã được trình bày đều là những công cụ được lấy từ chương trình đào tạo tư duy đầy đủ, chương trình CoRT, chương trình được thiết kế để giảng dạy tư duy hiện nay được sử dụng trong rất nhiều trường học. Chương trình này bao gồm 60 bài học, chia thành 10 bài học một phần. Rất nhiều công cụ tư duy được đưa vào giảng dạy trong chương trình này.

Tất cả các công cụ tư duy đều được viết tắt bằng những chữ cái đầu. Những chữ cái đầu này quan trọng và không chỉ là biệt ngữ, nó cần thiết để chuyển quan điểm thành một công cụ có thể sử dụng được. Điều quan trọng là các công cụ đã được trình bày nên được sử dụng một cách rõ ràng, chính thống và có cân nhắc. Đây là một yêu cầu hoặc một mục đích có thể thực hiện được.

… "Tôi muốn bạn thực hiện một OPV."

… "Trước tiên tôi sẽ thực hiện một OPV."

Những công cụ được trình bày lại theo thứ tự thời gian chứ không theo thứ tự mà tôi trình bày ở trên.

AGO: chủ đích, mục tiêu, mục đích

Mục tiêu của chúng ta là gì? Chúng ta muốn đạt được điều gì? Chúng ta muốn kết thúc với điều gì? AGO hướng sự tập trung tới mục đích tư duy cụ thể. Nếu biết chính xác chúng ta muốn tới đâu, chúng ta có thể sẽ dễ dàng đến được đó hơn.

CAF: cân nhắc mọi yếu tố

Nhìn xung quanh. Tìm hiểu. Chúng ta nên xem xét những yếu tố nào trong tư duy? Chúng ta đã bỏ sót những gì? Chúng ta cần xem xét điều gì nữa? Trước khi chúng ta tiến lên phía trước với kiểu tư duy "chuyển tiếp", hãy đảm bảo rằng chúng ta đã chú ý tới mọi điều cần xem xét. Chúng ta phải tự nhận ra những yếu tố không được đưa ra cho chúng ta như là chúng được trình bày trong giáo trình. Tư duy trong thực tế có thể là một việc khá lộn xộn. Nếu bỏ qua những yếu tố quan trọng, tư duy của bạn sẽ không thể tốt được.

OPV: quan điểm của người khác

Mọi người thực hiện hành động theo tư duy và sẽ có những người khác chịu ảnh hưởng bởi tư duy đó. Chúng ta sử dụng công cụ OPV để chú ý tới quan điểm của tất cả những người liên quan. Những người này là ai, quan điểm của họ là gì? Những giá trị liên quan là gì? Có những người liên quan hoặc chịu tác động trực tiếp bởi kết quả của hành động từ một hành vi tư duy. Sau đó, còn có những người gián tiếp chịu tác động. Người tư duy nên cân nhắc cả những người liên quan này hay chỉ nên quan tâm tới giá trị của chính họ? Người tư duy tốt sẽ thường xuyên sử dụng công cụ OPV.

APC: sự thay thế, khả năng và sự lựa chọn

Những hành động thay thế của chúng ta là gì? Điều gì có thể thực hiện được? Những giải pháp khả thi là gì? Với công cụ APC, chúng ta nêu ra những khả năng thực hiện hành động có thể. APC cũng được ứng dụng cho giải thích và nhận thức. Với công cụ APC, chúng ta tìm kiếm tất cả những khả năng thay thế mà chúng ta có. Những sự lựa chọn mà chúng ta có là gì? Nếu chúng ta không có sự thay thế nào khác, hãy dừng lại và cố gắng xây dựng một phương án thay thế.

FIP: những ưu tiên hàng đầu

Với công cụ FIP, chúng ta sẽ cố gắng xem xét vấn đề thực sự là gì. Không phải tất cả mọi thứ đều quan trọng như nhau. Khi có được cái nhìn rõ ràng về những điều ưu tiên, chúng ta có thể lựa chọn từ các phương án thay thế. Phương án nào là phù hợp nhất với những ưu tiên của chúng ta. Mặc dù sự ưu tiên sử dụng ở giai đoạn này được lựa chọn từ các phương án thay thế, nhưng những điều cần ưu tiên có thể được thiết lập ngay tại thời điểm bắt đầu của tư duy sau khi công cụ AGO được thực hiện. Càng cân nhắc kỹ lưỡng những gì cần ưu tiên, chúng ta càng dễ đưa ra quyết định sau này.

C&S: kết quả và ảnh hưởng

Nếu chúng ta đã chọn một phương án thay thế như là kết quả phù hợp của việc tư duy, hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta tiếp tục với phương án này. Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Kết quả sẽ dẫn tới là gì? Công cụ C&S có thể được áp dụng vào bước quyết định. Bằng cách thực hiện C&S cho mỗi phương án, chúng ta sẽ tìm ra phương án nào là tốt nhất. C&S, FIP và PMI là những công cụ trợ giúp để lựa chọn trong các phương án thay thế và giải quyết vấn đề (cả trong thiết kế). C&S cũng được áp dụng trực tiếp cho bất kỳ hành động hoặc sáng kiến nào được đưa ra.

PMI: ưu điểm, nhược điểm và điểm đáng chú ý

Đây là một công cụ rà quét định hướng sự tập trung đơn giản. Thay vì chỉ chứng minh cho phán xét đầu tiên, chúng ta khám phá vấn đề trước khi đưa ra một quyết định. Chúng ta có thể sử dụng công cụ PMI để đánh giá bất kỳ kết luận, quyết định hay giải pháp nào. Chúng ta cũng có thể áp dụng công cụ này để trợ giúp lựa chọn các phương án bằng cách thực hiện PMI cho mỗi phương án. Phần chú ý của phân tích PMI mở ra những khả năng, những suy đoán và dẫn tới tư duy sáng tạo.

Sử dụng các công cụ

Thứ tự trình bày ở đây nhằm mục đích sử dụng các công cụ tư duy một cách có hệ thống về một số chủ đề. Tuy nhiên, mỗi công cụ thường xuyên được sử dụng một cách độc lập, hoặc theo một nhóm hai đến ba công cụ. Cũng giống như người thợ mộc phải quyết định công cụ nào là phù hợp nhất trong bất kỳ tình huống nào, người tư duy cũng cần đưa ra sự lựa chọn tương tự. Nếu có người liên quan, sử dụng công cụ OPV là cần thiết. Nếu chúng ta cần đưa ra hành động phản hồi cho một gợi ý, công cụ C&S hoặc PMI cần được sử dụng. Nếu chúng ta cần đưa ra một quyết định, sử dụng công cụ CAF và FIP. Nếu chúng ta cần đưa ra một kế hoạch hành động, công cụ AGO là hiệu quả nhất.

Những công cụ được thiết kế nhằm mục đích thực hành, nội dung của chúng nhiều khi có phần chồng chéo. Có những lúc việc áp dụng công cụ PMI và C&S có thể thu được kết quả giống nhau. Có

những lúc mà CAF có thể bao gồm tất cả những người được tìm thấy với công cụ OPV. Một người thợ mộc có thể sử dụng một chiếc búa và một cái đinh hoặc một cái ốc vít và một cái tua vít để gắn hai miếng gỗ lại với nhau.

Người tư duy hoàn toàn tự quyết định chọn công cụ phù hợp, sau đó sử dụng chúng.

Thói quen và công cụ

Như tôi đã trình bày ở phần trên, các công cụ có thể dẫn tới những thói quen tư duy. Ví dụ, công cụ APC dẫn tới thói quen tư duy song song. Công cụ OPV dẫn tới thói quen tư duy tìm kiếm giá trị.

Ngược lại, thói quen cũng giúp ích cho việc sử dụng công cụ. Ví dụ, trọng tâm và mục đích giúp chúng ta tập trung vào công cụ đang sử dụng. Sau khi sử dụng một công cụ, chúng ta cần đánh giá “kết quả” đạt được. Với việc sử dụng nhiều công cụ (CAF, OPV, C&S, PMI, FIP), chúng ta cần nhận thức các giá trị trong cả quãng thời gian.

Tóm lược

Tôi đã trình bày một số thói quen và công cụ tư duy. Chúng có thể được sử dụng độc lập hoặc theo nhóm. Chúng cần được thực hành thường xuyên để trở thành một phần của kỹ năng tư duy.

Bài tập ôn luyện

1. Công cụ nào là phù hợp nhất để sử dụng độc lập trong những tình huống sau:

… Bạn không thể tìm được một tài liệu quan trọng mà bạn cần.

… Có một vụ cháy trong nhà bếp.

… Có sự bất đồng ý kiến trong gia đình về cách phân công việc nhà.

… Chiếc ô tô bị hỏng trên đường cao tốc.

2. Người quản lý nhà trọ gặp phải một số khó khăn:

… Hỏng thiết bị điện.

… Một chiếc ô tô của khách bị đánh cắp.

… Không có một chiếc giường đủ dài cho một vị khách quá cao.

… Do nhầm lẫn mà đã có quá nhiều khách được đặt phòng.

Với các công cụ sau, ba công cụ nào là phù hợp nhất với mỗi tình huống: OPV, APC, FIP, CAF, AGO?

3. Có thứ mùi khủng khiếp đang bốc ra từ một gara đã bị khóa. Người chủ thì đang đi vắng. Bạn sẽ sử dụng cách tiếp cận tư duy nào?

4. Dì của bạn qua đời và để lại cho bạn ngôi nhà cổ bị đồn là có ma ám. Bạn sẽ làm gì? Hãy đưa ra cách tiếp cận tư duy về vấn đề này.

5. Tham gia lễ hội gây quỹ, bạn được yêu cầu đặt ra luật lệ cho cuộc thi "lười nhác". Công cụ nào có thể giúp bạn?

6. Một người bạn của bạn rất béo nhưng lại không thể ngừng ăn. Bạn được yêu cầu giúp đỡ. Chuỗi tư duy mà bạn muốn sử dụng trong cuộc nói chuyện với người bạn đó là gì?

7. Một người nào đó muốn mở một nhà tập thể dành cho những người vô gia cư trong khu vực. Tất cả mọi người đều phản đối điều này. Một cuộc họp được tiến hành. Tư duy trong cuộc họp nên được tổ chức như thế nào?

8. Một diễn viên hài nhận ra mọi người đã không cười khi anh ta diễn trò. Diễn viên hài này nên sử dụng công cụ tư duy nào?

9. Bạn nhận ra rằng, do nhầm lẫn, bạn đã lấy một thứ từ cửa hàng mà không trả tiền. Hãy sử dụng một công cụ tư duy cho vấn đề này.

Phần baKhái quát và chi tiết

… “Ý tưởng chung ở đây là gì?”

… “Để hành động, chúng ta cần ý tưởng chi tiết.”

Đ

ã bao giờ bạn từng “đi qua” một con đường? Chắc chắn là rất nhiều lần. Và trên thực tế, luôn có một cách “cụ thể” để bạn đi dọc theo bất cứ con đường nào: bằng ô tô, xe buýt, xe máy, xe đạp, đi bộ, cưỡi ngựa… “Đi” là ý tưởng tổng quát hoặc phương pháp chung, và sau đó có một ý tưởng chi tiết để phương pháp đó được đưa vào vận dụng.

Chuyển từ một ý tưởng chung sang một ý tưởng chi tiết và quay trở lại là thói quen tư duy quan trọng, đồng thời cũng là sự tổ chức tư duy quan trọng.

… “Cho tôi một thức uống.”

… “Cho tôi một thức uống không cồn.”

… “Cho tôi một ly nước chanh.”

Chúng ta chuyển từ chung chung sang chi tiết. Ví dụ nêu trên biểu hiện ba cấp độ. Cấp độ chi tiết luôn là một phương án chúng ta có thể thực hiện. Nếu nêu ra một loại đồ uống không cồn cụ thể thì đó chính là cấp độ chi tiết.

… “Tôi sẽ thưởng cho anh ta.”

… “Tôi sẽ thưởng cho anh ta bằng tiền.”

… “Tôi sẽ thưởng cho anh ta 50 đô-la.”

Một ví dụ nữa cho thấy chuyển từ dự định chung sang chi tiết thực sự có thể được thực hiện.

Nhiều khi trong tư duy, chúng ta phải chi tiết, cụ thể nhưng cũng có lúc phải "chung chung", nghĩa là không thể đưa ra một câu trả lời chi tiết. Tuy nhiên, có những lúc làm việc ở cấp độ "chung chung" lại cực kỳ hiệu quả.

ĐƯA RA PHƯƠNG ÁN THAY THẾ

Có một cái lỗ chứa đầy nước trên sàn bê tông. Bạn muốn lấy hết nước ra khỏi lỗ.

… "Tôi sẽ hút nước ra."

… "Tôi sẽ múc nước ra."

… "Tôi sẽ bít chỗ nước đó."

Mỗi một khẳng định nêu trên đều là một ý tưởng chung, một phương pháp hoặc một khái niệm chung. Sau khi có được một ý tưởng chung, chúng ta sẽ xem xét làm thế nào để biến ý tưởng chung này thành ý tưởng chi tiết. "Hút nước ra" gợi ý đến việc sử dụng một cái bơm hoặc một ống hút bằng xi phông. "Múc nước ra" gợi ý việc sử dụng một cái xô, một cái gáo, một miếng xốp hoặc một miếng giẻ lau. "Bít chỗ nước đó" gợi ý việc bỏ vào trong lỗ những viên đá hoặc một túi nhựa đầy nước và sau đó lấy những vật đó ra sau.

Thay vì ngay lập tức cố gắng tìm một ý tưởng chi tiết, thông thường sẽ hiệu quả hơn nếu chúng ta xác định một vài ý tưởng chung trước. Một khi đã có ý tưởng chung, bạn sẽ có được những phương án thực hiện theo một cách cụ thể nào đó.

Sẽ rất hữu ích khi có được thói quen tư duy đi tìm những cách tiếp cận chung về một sự việc, một vấn đề và sau đó cố gắng thực hiện chúng bằng những cách cụ thể.

Việc sử dụng chiếc mũ xanh lục hoặc APC để tạo ra những ý tưởng cũng thường được thực hiện theo cách này.

RÚT RA Ý TƯỞNG CHUNG

Có những lúc chúng ta cần tư duy theo cách khác. Thay vì bắt đầu bằng việc đặt ra một ý tưởng chung rồi cố gắng tìm một cách cụ thể để thực hiện ý tưởng, chúng ta có thể bắt đầu với ý tưởng cụ thể và sau đó cố gắng rút ra ý tưởng chung ẩn sau ý tưởng cụ thể đó.

Một người nông dân có một chiếc gậy gỗ nhọn, ông ta cắm nó xuống đất để đào một lỗ nhỏ, sau đó thả một hạt giống vào lỗ. Ý tưởng chung ở đây là gì? Nó có thể là: “Tạo những cái lỗ để gieo hạt” hoặc “gieo hạt xuống đất”.

Khi có ý tưởng chung, chúng ta có thể tìm kiếm những cách khác nhau để thực hiện. Ví dụ, chúng ta có thể phát minh ra một chiếc máy có thể cùng lúc tạo một vài cái lỗ và tự động bỏ vào mỗi lỗ một hạt giống. Hoặc chúng ta có thể rắc hạt giống trên bề mặt đất, sau đó phủ một lớp đất lên.

Nếu chúng ta đang cố hoàn thiện hoặc thay đổi điều gì đó, cách để chúng ta thực hiện là rút ra một ý tưởng chung. Khi có ý tưởng chung, chúng ta có được hai điều. Thứ nhất, chúng ta xem xét liệu có ý tưởng chung nào khác có thể phục vụ mục đích của chúng ta (điều mà chúng ta muốn đạt được) hay không. Hai là, chúng ta có cách nào khác tốt hơn để thực hiện hay không.

Chúng ta đang cố gắng làm gì?

Ý tưởng chung ở đây là gì?

Có ý tưởng nào khác tốt hơn không?

Chúng ta có thể thực hiện ý tưởng chung này bằng cách nào nữa?

KHÁI NIỆM VÀ CHỨC NĂNG

Chúng ta thường sử dụng một số từ khác nhau để mô tả “ý tưởng chung”.

Ý tưởng chung

Phương pháp tổng quát

Nguyên tắc

Khái niệm chung

Khái niệm

Chức năng

Trong một số trường hợp, có một từ sẽ phù hợp hơn các từ còn lại.

… “Chức năng của công tắc này là gì?”

… “Khái niệm trong khóa học này là tự học.”

… “Nguyên tắc là trả cho họ theo những gì họ thực sự làm ra, chứ không theo thời gian.”

… “Phương pháp chung mà chúng ta sử dụng là phân chia nạn nhân thành ba nhóm: nhóm những người có thể chờ đợi được, nhóm những người không thể cứu sống được và nhóm những người cần cứu chữa ngay lập tức.”

Chúng ta nên nhận thức được những từ trên là khác nhau. Chúng có sự khác nhau không đáng kể về mặt ý nghĩa, nhưng bạn đừng cố gắng để nhớ sự khác nhau đó, vì điều này sẽ làm bạn lẫn lộn. Hãy chỉ nghĩ về “ý tưởng chung” và “ý tưởng cụ thể”.

Thông thường, khá thuận tiện khi làm việc với ba cấp độ tư duy: ý tưởng cụ thể, ý tưởng chung và cách tiếp cận chung. Nhưng thực tế, chúng ta chỉ cần tập trung vào những ý tưởng cụ thể (có thể thực hiện được) và sau đó là ý tưởng chung. Một số ý tưởng chung này

khái quát hơn ý tưởng chung khác, cũng giống như có những con đường rộng hơn những con đường khác.

TÓM LƯỢC

Thật hữu ích nếu có thể tư duy theo cả cấp độ ý tưởng chung và ý tưởng chi tiết. Việc lựa chọn cấp độ diễn giải hay khái quát là hành động tư duy quan trọng và cũng là một thói quen hữu ích.

Bài tập luyện tổng quát và chi tiết

1. Làm thế nào bạn có thể miêu tả ý tưởng chung về mỗi sự vật sau:

Đèn giao thông

Một tấm bản đồ

Một cái vô lăng

Một bãi đỗ xe ô tô

2. Bạn có một sở thích mới hoặc một người bạn mới rất thú vị và muốn dành càng nhiều thời gian cho sở thích mới hoặc cho người bạn mới đó càng tốt. Hãy đưa ra hai cách tiếp cận chung làm thế nào để bạn có được thời gian.

3. Một chú chó cảm thấy đang bị chủ đối xử tàn nhẫn. Ý tưởng hành động chung mà nó có thể có là gì?

4. Một người cung cấp thực phẩm đang chuẩn bị thực phẩm cho một bữa tiệc lớn thì nhận được một cú điện thoại đe dọa sẽ cho thuốc độc vào đồ ăn, trừ khi người này chịu trả tiền bảo kê. Những lựa chọn hành động chung của anh ta là gì?

5. Tại một siêu thị, luôn có những hàng người đợi để thanh toán. Bạn muốn cải thiện tình hình. Ý tưởng chung mà bạn định áp dụng là gì? Bạn có thể nghĩ ra cách nào khác để thực hiện ý tưởng chung đó?

6. Bạn được mời tham dự một bữa tiệc hóa trang. Hãy đưa ra ba ý tưởng chung để bạn xem xét và lựa chọn trang phục (không phải chi tiết).

7. Anh trai (hoặc chị gái hoặc bạn của bạn) luôn lấy đồ của bạn mà không hỏi bạn. Điều này làm bạn khó chịu. Cách tiếp cận chung để bạn giải quyết vấn đề này là gì?

8. Một chính trị gia biết rằng ông trông không được ưa nhìn cho lắm khi xuất hiện trên truyền hình. Ông ta có thể làm gì? (chỉ ra hai ý tưởng chung).

9. Ý tưởng chung đằng sau một môn thể thao là gì?

Những hành động tư duy cơ bản

Bàn tay con người tập trung rất nhiều nhóm cơ. Có những cơ được sử dụng để nắm hay duỗi những ngón tay. Để có thể sử dụng bàn tay làm bất kỳ việc gì, chúng ta luôn sử dụng kết hợp những nhóm cơ đó. Và dù hoạt động cơ bản của các nhóm cơ khác nhau có thể xác định và mô tả được thì điều này chỉ có giá trị mô tả hơn là thực hiện hành động. Chúng ta cần tập luyện những nhóm cơ khác nhau để hình thành kỹ năng sử dụng đôi tay, và tốt hơn là chúng ta nên tập luyện kết hợp các nhóm cơ.

Các hành động tư duy cơ bản cũng có nét tương tự. Những hành động này tồn tại và có thể miêu tả được. Nhưng khi sử dụng tư duy vào tình huống thực tế, chúng ta luôn cần sử dụng kết hợp những hoạt động cơ bản này. Và tốt hơn hết là nên thực hành kết hợp thay vì thực hành riêng mỗi hoạt động tư duy cơ bản. Đây là sự khác nhau giữa lý thuyết và hành động thực tế.

Đây cũng chính là lý do tại sao đến giờ tôi mới trình bày những hành động tư duy cơ bản. Yêu cầu thực hành một số thói quen và công cụ tư duy quan trọng hơn vì chúng thực sự được sử dụng. Tuy nhiên, ở đây có một vài giá trị trong việc cân nhắc những hoạt động cơ bản, hiểu rõ những hoạt động cơ bản sẽ giúp chúng ta sử dụng công cụ tư duy hiệu quả hơn.

MÔ HÌNH NGƯỜI THỢ MỘC

Trong phần trước, tôi đã trình bày mô hình người thợ mộc để so sánh với một người tư duy có kỹ năng. Tôi đã chỉ ra rằng người thợ mộc bình thường thực hiện ba thao tác cơ bản: cắt, dán, định hình, và thực tế dù họ còn một số thao tác khác nhưng ba thao tác trên vẫn là cơ bản nhất. Tôi sẽ lấy và áp dụng mô hình ba thao tác cơ bản đó để trình bày những hành động tư duy cơ bản. Mặc dù không giống nhau hoàn toàn, nhưng ưu thế của mô hình này chính là sự đơn giản.

HÀNH ĐỘNG CẮT

Bạn cắt một miếng gỗ, cắt một miếng bánh, cắt một lát chanh. "Cắt" có nghĩa là bạn không muốn toàn bộ vật đó. Bạn muốn lấy một phần của nó.

Khi chúng ta hướng sự tập trung tới một phần của thế giới xung quanh mình, chúng ta đang cắt một phần ra khỏi tổng thể của nó. Vì thế, tất cả những hành động định hướng sự tập trung cũng là một dạng giống như hành động cắt.

Trọng tâm: chúng ta định hướng sự tập trung vào một phần của tổng thể. Chúng ta thực ra vẫn chú trọng tới toàn bộ nhưng chúng ta thực hiện nó từng phần, từng phần một. Chúng ta cũng có thể xem xét một cách kỹ lưỡng hoặc khái quát, nhìn từ chi tiết đến tổng thể.

Rút ra một đặc điểm: từ một tình huống tổng thể, chúng ta rút ra một điểm đặc trưng. Hành động này được sử dụng nhiều trong tư duy và là nền tảng cho các hành động khác. Ví dụ, trong những hoạt động "chuyển động" (sẽ được học ở phần tư duy đa chiều), chúng ta rút ra một đặc trưng của sự khiêu khích và tiến lên phía trước để xem nó sẽ dẫn chúng ta tới đâu. Khi rút ra một khái niệm hoặc một nguyên lý, chúng ta cũng rút ra những mối liên hệ.

Sự phân tích: khi chúng ta rút ra một đặc điểm, chúng ta bỏ phần còn lại ở phía sau. Tuy nhiên, với sự phân tích, chúng ta tìm kiếm sự toàn diện. Điều này có nghĩa là không có thứ gì bị bỏ lại. Chúng

ta tìm cách phân chia tình huống thành những phần, những mảnh ghép. Những phần này và mối quan hệ giữa chúng giúp mô tả toàn bộ tình huống.

13

Sự mở rộng: biểu đồ trang bên có vẽ một hình vuông. Bạn có thể tập trung vào toàn bộ hình vuông đó. Hoặc bạn cũng có thể tập trung vào một góc của nó. Khi tập trung vào toàn bộ hình vuông, chúng ta thực sự cắt hình vuông ra khỏi những gì xung quanh nó. Sự mở rộng hàm ý rằng lấy ra một miếng cắt lớn hơn, bao gồm không chỉ hình vuông mà còn cả những gì xung quanh nó. Mặc dù "sự mở rộng" dường như mang nghĩa đối lập với "cắt" nhưng trong cách vận dụng này, nó không mang nghĩa như vậy. Tư duy của bạn mở rộng ra với cả những thứ xung quanh.

Trong một nhà hàng, bạn được phục vụ món ăn gồm một lát cá hồi nướng và khoai tây chiên. Khi chiếc đĩa được mang ra, bạn tập trung vào toàn bộ chiếc đĩa. Khi ăn, bạn chỉ tập trung vào lát cá hoặc một phần của lát cá, hoặc một miếng khoai tây. Nhưng bạn có thể ngồi và tập trung vào toàn bộ chiếc bàn ăn hoặc tập trung vào toàn bộ nhà hàng đó (cách trang trí của nhà hàng, những bàn ăn khác…). Phạm vi tập trung có thể hẹp hơn mà cũng có thể rộng hơn. Phạm vi tập trung rõ ràng mà chúng ta đang để ý chính là kích thước của một miếng cắt.

Vì vậy, mở rộng và khám phá cũng là một phần của quá trình tư duy "cắt". Hãy nghĩ đến ống kính góc rộng của chiếc máy ảnh. Nó sẽ giúp bạn chụp được bức ảnh với quang cảnh rộng hơn.

HÀNH ĐỘNG DÁN

Dán tức là tại chỗ các vật được gắn lại với nhau và không bị tách rời. Nếu hai vật ngẫu nhiên được đặt lại gần nhau mà không vì lý do nào, không có kết nối giữa chúng thì chúng vẫn "không dính vào nhau". Đó vẫn chỉ là đặt hai miếng gỗ gần nhau chứ không phải là gắn hai miếng gỗ với nhau. Vì vậy, chúng ta cần keo hoặc một chất liệu gì đó để gắn kết chúng.

Sự kết nối: Trí óc làm rất tốt việc kết nối. Đó có thể chỉ là những mối liên kết. Mọi thứ cùng xảy ra trong cùng một không gian hay thời gian, nên có sự liên kết với nhau. Đôi lúc liên kết đó mạnh hơn và có một sự kết nối cơ bản. Nếu chúng ta đặt nhiều thứ vào với nhau trong cùng một nhóm hoặc cùng một mục, sẽ có một hoặc một vài yếu tố liên kết tất cả các vật trong nhóm đó. Mỗi khi chúng ta xem xét bất cứ điều gì, luôn có sự "móc nối" với sự việc trong trí óc chúng ta, chúng tạo nên các kết nối. Càng nhiều yếu tố, chúng ta càng có nhiều cơ hội kết nối. Và càng tích lũy được nhiều kinh nghiệm, chúng ta càng đưa ra được nhiều sự kết nối (yếu tố kết nối tiềm năng).

Sự thừa nhận: đây là hành động tư duy cơ bản phát sinh trực tiếp từ sự kết nối. Những gì chúng ta nhìn thấy (hoặc nghe thấy…) kết nối với một khuôn mẫu đã có sẵn trong tâm trí chúng ta. Vì thế chúng ta nhận ra vật đó và biết phải làm gì với nó.

Chỉ cần một lực nhẹ tác động vào cò súng là đạn đã được bắn ra. Tương tự, một vật nhỏ nào đó cũng có thể gợi ra một khuôn mẫu quan trọng trong tâm trí. Ví dụ, "chết" chỉ là một từ nhỏ được viết trên trang sách này, nhưng hình ảnh mà nó gợi ra rất mãnh liệt (những ai thực sự quan tâm về vấn đề làm thế nào mà trí óc của chúng ta hình thành và sử dụng các khuôn mẫu nên tìm đọc thêm cuốn I am right, you are wrong (Tôi đúng, bạn sai – nằm trong cùng bộ sách Kỹ năng tư duy của Edward de Bono do AlphaBooks xuất bản), một cuốn sách mà tôi viết và mô tả cách những hệ thống tự tổ chức cho phép các khuôn mẫu hình thành.

Sự công nhận và suy luận các khuôn mẫu trong tương lai dựa trên việc kết hợp của sự công nhận và kiểm tra.

Sự tổng hợp: đây là cách chúng ta đặt mọi thứ vào với nhau một cách có cân nhắc để tạo nên một kết quả. Viết bất cứ một câu nào là một ví dụ của sự tổng hợp. Kết hợp bất cứ một loại nào là một dạng của sự tổng hợp (ban đầu được giả sử là một loại kết hợp giữa chính đề và phản đề).

Sự xây dựng: hành vi tư duy này có thể được xem như hành vi tư duy tổng hợp, nhưng tôi thích gọi nó là sự “xây dựng” vì nó bao hàm nghĩa rộng hơn. Hành động tổng hợp gợi ý cho chúng ta cách sắp đặt để tạo thành cái hiện đang có. Còn việc xây dựng có thể ngụ ý tạo ra cái gì đó từng bước từng bước một.

Sự thiết kế: đây là một dạng của sự xây dựng. Mọi thứ được đặt với nhau theo một cách nhất định để đạt được mục tiêu đã đặt ra. Trong thiết kế, những yếu tố quan trọng nhất là sáng tạo, và đôi lúc bao gồm cả óc thẩm mỹ.

Nhìn chung, “hành động dán” bao gồm hai bước chính:

1. Nhận biết được những sự kết nối.

2. Đặt chúng với nhau theo một mục đích.

HÀNH ĐỘNG TẠO HÌNH

Người thợ mộc đã có sẵn hình dạng sản phẩm trong tâm trí, thậm chí anh ta có cả hình dạng đó trên bản vẽ hoặc trên khuôn. Khi anh ta dùng chiếc bào rồi bào để định hình sản phẩm, anh ta sẽ tiếp tục so sánh mẫu đang làm với mẫu thiết kế.

Việc liên tục kiểm tra, so sánh giữa tạo hình mong muốn và tạo hình thực tế chính là cơ sở của hành động tư duy định hình. Thực chất, hành động này có thể gọi là “kiểm tra”.

Xét đoán: Nó có đúng không? Nó có phù hợp với điều tôi biết? Nó có phù hợp với thực tế? Đây chính là tất cả các khía cạnh được chiếc mũ tư duy màu đen kiểm tra. Chúng ta phải xem xem liệu có gì khác với những thứ chúng ta đang kiểm tra hoặc xét đoán những thứ trước mắt. Đó có phải là một bức tranh của Rubbens? Để biết được chúng ta cần kiểm tra nhiều đặc tính khác nhau.

Trong thực tế, sự “đánh giá” thường là tổng hợp của khảo sát và xét đoán. Chúng ta đánh giá những ảnh hưởng của hành động đã được lên kế hoạch cho cả hiện tại và tương lai. Sau đó, chúng ta phán xét

những hành động này theo các tiêu chuẩn thông thường. Nếu kết quả cho thấy việc sử dụng một loại phân bón nhất định sẽ gây ô nhiễm cho dòng sông thì sự ô nhiễm (xét đoán so với không bị ô nhiễm) là điều không mong muốn.

Sự tương xứng: chúng ta đặt ra những nhu cầu cụ thể và kiểm tra xem những gì chúng ta tìm thấy có đáp ứng được những nhu cầu đó hay không. Bất cứ khi nào bạn đặt một câu hỏi là bạn đang đặt ra một nhu cầu về thông tin. Khi bạn có được câu trả lời, bạn kiểm tra xem liệu câu trả lời đó có phù hợp với nhu cầu của bạn hay không. Nếu một kỹ sư đang tìm kiếm một vật liệu với những đặc tính nhất định, anh ta sẽ kiểm tra tất cả các khả năng để xem liệu có vật liệu nào mà anh ta biết có những đặc tính này. Nếu anh ta chế tạo một loại vật liệu mới, anh ta cũng kiểm tra như vậy.

Giả thuyết: thông thường, chúng ta kiểm tra những gì chúng ta thấy và đối chiếu với những gì chúng ta đã biết (luật pháp, dữ liệu…). Với một giả thuyết, chúng ta tưởng tượng ra một cơ chế (hoặc một sự giải thích) và sau đó xem những chứng cứ lý giải cho giả thuyết đó đến đâu. Khi suy đoán (điều gì… nếu), chúng ta cũng làm tương tự. Chúng ta đưa ra những ý tưởng thăm dò, khiêu khích và sau đó tìm cách kiểm tra chúng. Tư duy khoa học bao gồm cả khả năng đưa ra các giả thuyết và kiểm tra các giả thuyết đó.

Sự so sánh: Thông thường, trong khi xét đoán và kiểm tra, chúng ta hay so sánh những gì đang có với những gì chúng ta đã biết từ trước. Ví dụ, sự công nhận luôn theo sau sự kiểm tra. Liệu nó có thực sự giống với những gì tôi tin? Một bác sĩ khám và phỏng đoán một chứng bệnh, đưa ra giả thuyết và sau đó kiểm tra bằng cách chụp phim và làm các xét nghiệm khác.

Để so sánh, chúng ta phải có hai thứ (hoặc nhiều hơn) và tiến hành so sánh. Về bản chất, điều này đồng nghĩa với việc tìm kiếm các điểm tương đồng và khác biệt.

Đôi khi, người ta nói rằng các nhà khoa học được phân nhóm thành những người “gắn kết” và những người “chia rẽ”. Những người gắn kết chú ý tới những vật dường như hoàn toàn khác nhau nhưng lại

có những điểm chung, nên chúng được gộp vào với nhau (với những kết quả có giá trị). Trong khi đó, những người chia rẽ lại chú ý tới những điều dường như rất giống nhau nhưng thực sự lại có nhiều điểm khác nhau, vì vậy họ phân biệt và tách chúng ra (cũng với những kết quả có giá trị). Như vậy, cách chúng ta đối xử với mọi thứ xung quanh, với trẻ em hay với cả xã hội phụ thuộc vào vấn đề gắn kết hay chia rẽ. Đó là cách chúng ta hình thành các khái niệm ban đầu, và sau đó, chúng ta tiếp tục xây dựng nên những khái niệm đúng hơn.

TÓM LƯỢC

Chúng ta có thể nhận diện một vài hành động tư duy cơ bản. Chúng được chia thành ba nhóm: cắt, dán và định hình. Thông thường, tư duy của chúng ta kết hợp những hành động cơ bản này. Ví dụ, ngay cả một hành vi đơn giản là làm thế nào để nhận biết một người khác biệt trong một nhóm cũng bao gồm nhiều hành vi tư duy như: định hướng sự tập trung, làm rõ khái niệm, hình thành giả thuyết và kiểm tra. Việc hiểu rõ những hành động cơ bản này giúp chúng ta phát triển các kỹ năng tư duy. Nhưng chỉ thực hành những hành động cơ bản này lại là
chưa đủ.

Bài tập luyện các hành động tư duy cơ bản

1. Phân tích những thứ sau đây thành từng phần: thang, bếp, trường học, tiền.

2. Rút ra hai đặc điểm quan trọng từ mỗi mục sau: mái nhà, xe buýt, báo, cái hắt hơi.

3. Với mỗi từ ở cột thứ nhất, hãy tìm tất cả các điểm chung có thể tương ứng với mỗi từ ở cột thứ hai.

Chuột Cái xô

Ký hiệu Bơ

Thức ăn Cái bút

Con bò Con ngựa

Tàu hỏa Máy tính

4. Có bao nhiêu cách để có thể gộp tám thứ sau thành hai nhóm, mỗi nhóm gồm mấy thứ: người lính, con ếch, dòng sông, đám mây, xe ô tô, búa, rượu, virus.

5. Mỗi nhóm sau gồm ba đặc điểm mô tả một hoặc nhiều vật cụ thể. Bạn có thể tìm ra bao nhiêu vật với mỗi nhóm này.

Nguy hiểm, sắc, không có tay cầm

Các con vật, trẻ con, giấy

Hai bánh, rất dài, ầm ĩ

6. Tìm ra những điểm giống và khác nhau mà bạn có thể tìm thấy ở mỗi cặp từ dưới đây:

Ngày nghỉ/miếng bánh; ngân hàng/quyển sách; chạy/đi bộ; trẻ con/người trưởng thành.

7. Tạo ra một giả thuyết để giải thích những tình huống sau:

… Những cửa hàng ở một bên đường cao tốc kinh doanh tốt hơn những cửa hàng ở phía bên kia.

… Rất nhiều loài chim có lông màu sáng.

… Một số quốc gia quy định lái xe bên phải, một số quốc gia khác lại quy định lái xe bên trái.

Sự thật, logic và tư duy phê phán

Thật dễ dàng để mô tả và xác định một lời nói dối. Ai đó hỏi bạn bao nhiêu tuổi. Bạn 14 tuổi nhưng lại nói rằng bạn 16 tuổi, đó là một lời

nói dối.

Nhưng tiếc thay, chúng ta lại rất khó để xác định “sự thật”, ngoại trừ việc coi nó là đối ngược lại với sự dối trá. Khi chúng ta tư duy hoặc trò chuyện, sự thật là quan trọng nếu chúng ta không muốn mắc lỗi.

Về mặt áp dụng, có hai kiểu sự thật. “Sự thật của trò chơi” và “sự thật trong thế giới thực”.

Sự thật của trò chơi: nếu bạn xây dựng một trò chơi với quy định và định nghĩa nhất định, những vấn đề thống nhất với những luật lệ và định nghĩa đó được coi là đúng, những gì không thống nhất bị coi là sai. Nếu bạn xây dựng một trò chơi mà ở đó quy định 2 + 2 = 4, rõ ràng câu trả lời bằng 5 là sai. Nếu ai đó di chuyển một quân cờ theo cách lạ thường, điều này không được phép. Qua nhiều thế kỷ, các triết gia và các nhà khoa học khác đã cố gắng rất nhiều để thiết lập ngôn ngữ trở thành “sự thật của trò chơi”. Nhưng ngôn ngữ liên quan nhiều tới thực tế hơn là trò chơi không thực tế, vậy nên rất khó để làm được như vậy.

Sự thật trong thế giới thực: những ý tưởng và thông tin của chúng ta về thế giới thực thật đến đâu? Chúng ta thường dựa vào nhận thức và những kiến thức không hoàn hảo. Đôi lúc, các nhà khoa học thậm chí còn bị thuyết phục là họ đúng nhưng rồi lại thấy mình đã sai. Sự thật trong thế giới thực rất quan trọng trong việc thực hành tư duy. Ngay cả trong toán học cũng có một giai đoạn mà nhận thức của chúng ta về thế giới thực phải được chuyển thành những biểu tượng.

Chúng ta sống trong một thế giới hành động và phải xử lý tốt mọi việc. Chúng ta phải đưa ra các quyết định và lên kế hoạch hành động. Chúng ta không thể ngồi đợi một sự thật hoàn hảo. Vì thế, có các cấp độ khác nhau để thực hành sự thật trong thế giới thực.

1. Sự thật kiểm tra được: Bạn có thể kiểm tra sự việc nhiều lần và chúng đều cho bạn cùng một kết quả. Những người khác cũng có thể kiểm tra và thu được kết quả tương tự. Nhưng cũng có thể tất

cả các phương pháp (công cụ) kiểm tra của mọi người thực chất đã bị lỗi.

2. Kinh nghiệm cá nhân: chúng ta có xu hướng tin vào những bằng chứng mà mắt chúng ta nhìn thấy. Nhưng chúng ta cũng có thể mắc lỗi. Trí nhớ luôn là cái bẫy đối với chúng ta. Chúng bao gồm ảo tưởng, sự dối trá và thậm chí cả ảo giác.

3. Kinh nghiệm từ người khác: đó là những gì người khác nói với chúng ta. Ngay cả khi người đó rất chân thành và đáng tin cậy, nhưng có thể người đó lại có được thông tin từ một người không đáng tin cậy. Trong bất kỳ trường hợp nào, mọi người đều có thể là chân thành, đáng tin cậy nhưng cũng có thể mắc sai lầm.

4. Được chấp nhận rộng rãi: nó là một phần của nền văn hóa hoặc những kiến thức đã được chấp nhận. Trái đất quay quanh Mặt trời. Sự thiếu hụt vitamin C dẫn tới chứng bệnh Scorbut. Chúng ta chỉ cần nhìn lại lịch sử để thấy rằng rất nhiều lần những ý tưởng mà tất cả đều công nhận hóa ra lại sai lầm.

5. Uy tín: uy tín của cha mẹ, thầy cô giáo, sách tham khảo, các nhà khoa học, những nhà truyền giáo mang đến sự thẩm định về sự thật cao hơn và được hầu hết mọi người tin tưởng, do đó chúng ta có xu hướng chấp nhận những điều này. Tuy nhiên, chính lịch sử đã cho chúng ta thấy rằng uy tín cũng có thể sai lầm. Những người có uy tín nhất trong lĩnh vực y học cũng từng tin rằng trích máu (hút máu) là cách chữa trị tốt nhất đối với hầu hết các chứng bệnh. Các nhà toán học cũng chứng tỏ rằng không thể có đá trên Mặt trăng hoặc con người không thể đặt chân lên Mặt trăng. Uy tín về tôn giáo lại ở vị trí khác biệt, vì có phần nào đó giống với “sự thực trong trò chơi”, nơi một vài thứ là thực dựa trên hệ thống niềm tin.

Hãy xem xét những câu khẳng định sau về giống bò.

… Bò có thể biết bay.

Điều này trái ngược với kinh nghiệm của chúng ta hoặc của bất kỳ ai khác. Nó cũng trái ngược với định nghĩa của chúng ta về loài bò.

Chúng ta sẽ bác bỏ ý tưởng này như một điều ngớ ngẩn giống như các nhà sinh vật học ngay lúc đầu tiên đã bác bỏ những báo cáo về loài thú mỏ vịt Úc.

… Bò sản sinh ra chất mêtan gây ô nhiễm không khí.

Nhiều người không hiểu biết nhiều về lĩnh vực đang được hỏi này và phải chấp nhận nó như một nguồn tin. Người ta nói rằng mỗi năm loài bò thải ra khoảng 70 triệu tấn mêtan vào bầu không khí. Điều này gây hiệu ứng nhà kính nghiêm trọng còn hơn khí cacbonic (với khối lượng tương tự).

… Bò dựa vào vi khuẩn để tiêu hóa thức ăn.

Lại một lần nữa, nếu vấn đề nằm ngoài tầm hiểu biết, bạn chỉ còn biết chấp nhận nó dựa vào các nguồn đáng tin cậy.

… Tất cả các con bò đều có sừng.

Nếu dựa trên kinh nghiệm của bản thân, bạn đã từng nhìn thấy những con bò có sừng, bạn sẽ chấp nhận nhận xét trên. Nhưng nếu bạn chưa từng thấy con bò nào đó có sừng, bạn sẽ không đồng ý. Vấn đề ở đây nằm ở từ “tất cả”.

… Bò cái luôn luôn cho sữa.

Đây cũng là vấn đề thuộc kinh nghiệm hoặc kiến thức sinh học. Bò sẽ cho sữa khi đẻ con.

… Bò là một loài động vật nguy hiểm.

Đây là vấn đề thuộc kinh nghiệm cá nhân. Một vài con bò có thể là động vật nguy hiểm, nhưng thường thì người ta công nhận rằng đấy là những con bò đực, còn những con bò cái thì không.

… Bò bị mù màu.

Đây là vấn đề liên quan đến những kiến thức đặc biệt. Bạn có thể đưa ra lý lẽ rằng do bò phản ứng lại với mảnh vải đỏ của người đấu

bò, nên nó không phải là loài mù màu. Đây là một suy luận.

… Bò thích ăn cá.

Bạn chưa bao giờ nghe về điều đó. Nhưng nó có thể là sự thật đấy.

… Bò có thể chuyển hóa cỏ thành protein rất tốt.

Bạn phải tin điều này cho tới khi bạn có cách giải thích khác tốt hơn.

… Bò là loài vật linh thiêng.

Bạn có thể bật cười khi nghe điều này bởi nó trái ngược hoàn toàn với kinh nghiệm của bản thân. Nhưng nếu bạn hiểu về Ấn Độ, bạn sẽ biết trong văn hóa của người Hindu, bò thực sự được coi là loài vật linh thiêng. Đây là một ví dụ minh chứng cho thấy có những điều có thể đúng trong hoàn cảnh này nhưng lại không đúng trong hoàn cảnh khác. Đây là điểm quan trọng nhất và tôi sẽ trình bày rõ hơn ở phần sau.

THÓI QUEN TƯ DUY

Như là một phần của thói quen tư duy, chúng ta nên luôn đặt ra câu hỏi:

Giá trị của sự thật ở đây là gì?

Sau đó, bạn sẽ miêu tả ba cấp độ của sự thật như ví dụ trình bày trên về loài bò. Bạn không cần chấp nhận mọi thứ được kể. Bạn có thể cố gắng kiểm tra mọi thứ (đặc biệt là thông tin) cho bản thân.

Rõ ràng điều khó nhất trong việc tư duy, nhất là những tình huống có những người khác liên quan, là giá trị thật “được khẳng định”.

… “Điều này là như vậy.”

… “Điều này hoàn toàn thật.”

… “Điều này luôn luôn thật.”

Nếu đó là lời tuyên bố được đưa ra để đảm bảo cho giá trị thật, thì bạn cần cẩn thận kiểm tra giá trị đó. Mặt khác, với những tuyên bố được thể hiện khiêm tốn hơn, bạn có thể chấp nhận nó.

… “Đôi khi sự việc xảy ra như vậy.”

… “Tôi nhớ là đã đọc được điều đó.”

… “Điều này có thể là sự thật.”

… “Ai đó đã nói với tôi như vậy.”

Luôn có một sự cân bằng giữa giá trị sự thật được khẳng định và giá trị sự thật thực tế.

Đáng tiếc là trong tư duy và trong tranh luận, mọi người thường có xu hướng võ đoán và chắc chắn để đạt được mục đích.

Thông thường, những thói quen logic hằng ngày của chúng ta thường khiến chúng ta khăng khăng khẳng định với những từ như: tất cả, luôn luôn, không bao giờ, bởi không có sự tuyệt đối đó, logic không còn giá trị nữa. Nếu chúng ta chỉ sử dụng những từ: nhìn chung, nói chung, nói một cách tổng thể, dựa vào kinh nghiệm của tôi, chúng ta sẽ đi sát sự thật hơn nhưng lại không thể vận dụng được sức mạnh của logic đề cập đến những thứ bao hàm hoặc loại trừ.

LOGIC

Nhờ logic, chúng ta chuyển từ vị trí hiện tại sang một vị trí mới. Không có gì mới nằm ngoài những thông tin mà chúng ta đang có. Chúng ta tiến lên từ những gì chúng ta đang có (logic suy diễn).

Trước tiên, chúng ta kiểm tra giá trị thực sự có phù hợp với thực tế hay không.

Tiếp theo, chúng ta kiểm tra giá trị thực sự của những điều theo sau những điều chúng ta đang có (theo sự kế tiếp của lập luận).

Hình phạt ngăn mọi người không phạm tội.

Bởi vậy, nếu muốn giảm bớt tội phạm, chúng ta phải sử dụng hình phạt.

Trước tiên, chúng ta cần xem xét lý do để tuyên bố hình phạt giúp ngăn chặn mọi người không phạm tội. Có thể giả thuyết này là hợp lý nhưng cũng có thể nó không phải sự thực (người phạm tội không muốn bị bắt).

Nếu chúng ta chấp nhận tuyên bố đầu tiên, sau đó chúng ta xem xét kết luận theo sau. Không có sự biện hộ cho từ “phải”, nhưng hình phạt có thể là lựa chọn mà chúng ta “có thể” sử dụng. Chúng ta cũng cần xem xét mức độ hình phạt, loại tội phạm, chi phí, ảnh hưởng của hình phạt...

Những câu hỏi theo thói quen là:

Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo?

Quan trọng hơn là câu hỏi:

Có cần làm vậy không (như một khẳng định)?

Một lập luận logic phụ thuộc vào những gì xảy ra tiếp theo. Nếu chúng ta hài lòng với “điều có thể” theo sau, đó cũng chính là một gợi ý và một sự khám phá (và cũng rất hữu ích).

LOGIC, THÔNG TIN VÀ SỰ SÁNG TẠO

Chúng ta thường quên rằng “phải tuân theo” của một lập luận logic thực sự không phải dựa trên logic học mà là thiếu sự sáng tạo hay thông tin.

Một người đàn ông bước vào căn phòng có đặt một chiếc bình pha lê rất đẹp. Căn phòng bị khóa lại. Không ai có thể vào phòng, cũng không có cửa sổ hoặc lỗ hổng trong phòng. 10 phút sau người đàn ông đã thoát được ra ngoài. Và người ta tìm thấy chiếc bình trong phòng đã bị vỡ. Người đàn ông phủ nhận việc đập vỡ chiếc bình

nhưng chắc chắn là anh ta đã làm, bởi không còn cách giải thích nào khác.

Chúng ta cần sáng tạo hoặc cần thông tin để nghĩ đến khả năng có âm thanh cao độ nào đó đã làm vỡ bình hoa. Một khi chúng ta suy nghĩ được như vậy, chúng ta có thể không cần nói anh ta “phải” làm điều đó. Đó cũng chính là kiểu tư duy mà một luật sư hình sự giỏi rèn luyện.

Mọi người ăn quá nhiều, trở nên béo phì và không khỏe.

Nếu chúng ta tăng giá thực phẩm, mọi người sẽ mua ít đồ ăn hơn.

Nếu mọi người mua ít đồ ăn hơn, mọi người sẽ trở nên mạnh khỏe hơn.

Chúng ta có thể chấp nhận lối lập luận logic như vậy cho đến khi sự sáng tạo giúp chúng ta tìm một vài kết quả thay thế:

Mọi người có thể mua đúng lượng đồ ăn như vậy nhưng họ tiêu nhiều tiền hơn vào những khoản phải tiêu khác.

Mọi người có thể vẫn tiêu một số tiền như vậy, nhưng mua thức ăn rẻ hơn, mà sự thật là chúng không có lợi cho sức khỏe.

Trên thực tế, những lập luận logic có vẻ thường (không phải luôn luôn) được đưa ra do không có khả năng tìm thấy lựa chọn thay thế.

Tương tự như vậy, khả năng nghĩ về những cách lý giải thay thế là cách tốt nhất để làm sụp đổ những lập luận logic tuy không chắc chắn nhưng lại được khẳng định đầy tự tin.

Đêm qua, chúng ta nhìn thấy ánh sáng chiếu xuống cánh đồng.

Lực lượng không quân cho biết không có dữ liệu về bất kỳ máy bay nào hoạt động trong khu vực đó tối qua.

Vậy nên chắc chắn đó là một đĩa bay.

Nhưng cũng có thể đó là ánh sáng phát ra từ chiếc máy bay của bọn tội phạm buôn ma túy bay ở tầm thấp để tránh sự kiểm soát của hệ thống rada.

Nếu bạn tung một đồng xu lên mặt phẳng cứng, nó gần như không thể dựng đứng. Nếu nó không ngửa thì phải là mặt sấp. Logic thường đúng nhất trong những tình huống chỉ có số ít các khả năng có thể xảy ra. Hoặc nếu tất cả các khả năng khác đã được loại trừ, chỉ còn lại một khả năng. Thật không may, chúng ta thường có khuynh hướng cho rằng chỉ có rất ít khả năng có thể xảy ra, bởi chúng bị sự hiểu biết không đầy đủ và thiếu sáng tạo của chúng ta giới hạn.

Bằng cách định nghĩa sự đối lập, hai sự việc không thể cùng tồn tại. Nhưng điều khó khăn là chúng ta phải xác định được hai sự việc nào thực sự đối lập nhau. Chúng ta có mối quan hệ yêu và ghét, còn ở Nhật Bản, hoàn toàn có khả năng ai đó trở thành bạn hoặc không phải bạn vì người Nhật không có tranh cãi mâu thuẫn kiểu phương Tây.

Như vậy, những khó khăn của cách nhìn nhận logic nảy sinh khi chúng ta cố gắng miêu tả thế giới theo những gì thực sự diễn ra. Khi chúng ta cần đối mặt với một trò chơi đã được xây dựng, lập luận logic phát huy hiệu quả. Nhưng câu hỏi đặt ra cho chúng ta là liệu ngôn ngữ có thể là một trò chơi đã được xây dựng hay là sự miêu tả nhận thức của chúng ta?

TƯ DUY PHÊ PHÁN

Nếu chúng ta sử dụng thuật ngữ “tư duy phê phán” để chỉ toàn bộ hoạt động tư duy, thì chúng ta không cần thuật ngữ “phê phán” và cũng làm mất đi nghĩa cụ thể của thuật ngữ này.

Từ “phê phán” xuất phát từ tiếng Hy lạp dùng để chỉ sự xét đoán, sau đó được biên soạn vào hệ thống chữ Latinh. Trong cuốn từ điển định nghĩa của Oxford, từ này được giải thích với nghĩa phê bình hoặc tìm lỗi.

Thông thường, từ “phê phán” được sử dụng với nghĩa xét đoán, cả mặt tốt lẫn mặt xấu. Theo cách này, chúng ta lại làm suy yếu giá trị chính của tư duy phê phán.

Mục đích ban đầu của tư duy phê phán là khám phá sự thật bằng cách tấn công và loại bỏ những thứ sai, nhờ đó mà sự thật được hé lộ. Cách xem xét này có giá trị đáng kể trong việc hạn chế sử dụng ngôn ngữ, khái niệm, lập luận sai lầm một cách tùy tiện, nhưng nó lại thiếu sức mạnh xây dựng và sự phát triển. Tôi đã chỉ ra điều này ở phần trước.

Sử dụng tư duy mũ đen sẽ giúp loại bỏ các yếu điểm, củng cố các ý tưởng, nhưng điều này là chưa đủ đối với lối tư duy xây dựng.

Giá trị của tư duy phê phán giống như giá trị của một chiếc bánh xe đối với chiếc xe ô tô. Chỉ dạy cho học sinh tư duy phê phán là việc làm vô cùng thiếu sót. Cũng như vậy, chỉ dạy duy nhất lối tư duy phản hồi cũng không đầy đủ.

Nước dập lửa.

Nước là chất lỏng.

Xăng là chất lỏng.

Vậy xăng cũng dập được lửa.

Tư duy phê phán sẽ chỉ ra lỗi trong cách lập luận trên là một lỗi kinh điển của lập luận.

John thích ăn sò. John là một đứa trẻ. Peter cũng là một đứa trẻ. Vì vậy Peter cũng thích ăn sò. Chúng ta có thể dễ dàng nhận ra không thể suy luận theo cách như vậy.

Lý do đưa ra có thể khác hoàn toàn.

Tất cả những chất lỏng mà tôi đã từng thấy (nước, bùn, sữa, nước thải) đều dập được lửa.

Điều này có thể là nhờ bản chất của chất lỏng giúp ngăn không khí lan vào đám lửa.

Xăng là một chất lỏng mới mà tôi chưa từng biết, vì vậy tôi giả thuyết rằng nó cũng dập được lửa.

Cách lập luận suy diễn nêu trên dường như có thể chấp nhận được. Đó chỉ dựa trên kinh nghiệm và kiến thức của tôi về xăng mà tôi suy luận như vậy.

TÓM LƯỢC

Sự thật vô cùng quan trọng trong tư duy. Có sự thật trong hệ thống được xây dựng (như là trò chơi) và sự thật của những gì liên quan đến thế giới xung quanh. Khi sử dụng tư duy phê phán, câu hỏi chúng ta cần đặt ra là:

Liệu nó có là sự thật không?

Chúng ta tìm cách xác định mức độ thực hành của sự thật.

Chúng ta sử dụng logic để tìm ra những sự thật khác từ những gì chúng ta đã biết. Chúng ta cần kiểm tra sự thật logic với một câu hỏi khác:

Chúng ta phải làm gì tiếp theo từ những điều chúng ta có?

Bài luyện tập sự thật, logic và tư duy phê phán

1. “Nếu tớ cho cậu một nửa những gì tớ có thì nó chỉ công bằng nếu cậu cho tớ một nửa những gì cậu có.” Điều này có logic không? Có thực hiện được không?

2. Chúng ta biết rằng Ellen rất lười, vì vậy chúng ta giao thêm việc để khiến cô ấy làm việc chăm hơn. Sử dụng tư duy phê phán của bạn về tình huống này.

3. Kẻ thù của kẻ thù là bạn. Có khả thi không?

4. Đánh giá cấp độ sự thật trong các tình huống sau:

… Những chiếc ô tô màu vàng ít gây tai nạn nhất.

… Những chiếc ô tô màu đỏ rất khó nhìn thấy vào ban đêm.

… Đàn ông lái xe giỏi hơn phụ nữ.

… Phụ nữ có một mình trên xe sẽ lái xe nhanh nhất.

… Đàn ông gây ra nhiều tai nạn hơn.

… Dù uống ít hay nhiều thì người uống rượu cũng không nên lái xe.

… Những người lái xe chậm có thể gây tai nạn.

… Ghế hành khách phía trước là nguy hiểm nhất.

… Những con đường ướt giúp giữ bánh xe tốt hơn.

… Xe máy chỉ thực sự nguy hiểm nếu do những người trẻ tuổi điều khiển.

… Đèn giao thông phía trên cùng là đèn đỏ.

5. Một văn phòng tính toán rằng mỗi lá thư gửi đi mất 20 đô-la (bao gồm phí khoảng cách, thời gian, bưu phí). Để cắt giảm chi phí họ quyết định gửi ít thư hơn. Điều này có logic không?

6. Những chiếc giày này đắt hơn nên chất lượng phải tốt hơn. Nếu chất lượng không tốt hơn, sẽ không ai mua chúng và người sản xuất sẽ phá sản. Liệu có phải đó là suy luận đúng?

7. “Khi nấu đồ ăn, bạn phải quyết định xem mình muốn ăn gì.” Sử dụng tư duy phê phán của bạn về vấn đề này.

8. Trong một cửa hàng thức ăn, tên trộm đã lấy đi 3% doanh thu. Lợi nhuận chỉ chiếm 2% doanh thu. Liệu có phải điều này sẽ khiến cửa hàng phá sản?

Trong điều kiện nào?

Liệu cái nhiệt kế này có bị hỏng không? Số ghi trên nhiệt kế chưa hề vượt quá 96 độ C nhưng nước dường như đang sôi. Liệu có phải số ghi trên nhiệt kế lúc này cần phải đạt đến mức 100 độ C?

Mọi người đều biết rằng nước sôi ở 100 độ C hoặc 212 độ F. Điều này có đúng không? Không! Nước sôi ở nhiệt độ 100 độ C chỉ khi ở ngang mực nước biển. Nếu áp suất không khí giảm, chẳng hạn khi bạn lên núi, nước sẽ sôi ở nhiệt độ thấp hơn. Vì vậy, sự thật khoa học là nước sôi ở 100 độ C chỉ đúng trong điều kiện đặc biệt.

Trong một buổi giảng bài của tôi ở Plovdiv, Bulgaria, một nhà tâm lý học trẻ tuổi ngồi ở hàng ghế đầu tiên trước mặt tôi lắc đầu phản đối quyết liệt bất cứ điều gì tôi trình bày. Điều này làm tôi bối rối. Và sau khi nói chuyện với cô ấy, tôi đã hiểu tại sao cô ấy lại phản đối quyết liệt như vậy. Cô ấy nói với tôi rằng lắc đầu mạnh mẽ là cách biểu đạt sự đồng ý hoàn toàn của người Bulgaria.

Mọi người đều biết bò không phải là loài vật linh thiêng. Nhưng trong quan niệm tôn giáo của người Hindu và trong nền văn hóa Ấn Độ, bò được xem như một loài vật linh thiêng, và nếu một con bò đang đi giữa tuyến phố đông đúc nhất thì xe cộ phải đi sang hai bên để nhường đường.

Người ta cho rằng sữa tốt đối với mọi người, vì thế nhiều tổ chức tôn giáo sử dụng sữa để cứu trợ trẻ em trong chiến tranh ở Việt Nam. Nhưng sữa khiến cho những đứa trẻ đó bị tiêu chảy. Lý do là một số người (đặc biệt là ở vùng Đông Nam Á) không có lactaza, enzym phù hợp, để tiêu hóa sữa.

Muối rất tốt. Muối làm đồ ăn ngon hơn. Cơ thể con người cần muối. Nhưng quá nhiều muối lại khiến đồ ăn có vị rất tệ.

Tất cả những ví dụ này minh chứng rằng những điều tưởng chừng luôn đúng thực ra lại chỉ đúng trong những điều kiện nhất định.

Phản ứng hóa học phụ thuộc chủ yếu vào môi trường và điều kiện. Các hợp chất sẽ tương tác chính xác chỉ trong điều kiện nhiệt độ và áp suất chính xác hoặc có sự tham gia của chất xúc tác phù hợp.

Bạn có thể lập luận rằng khi chúng ta đang nói chuyện hoặc đang tư duy, chúng ta thừa nhận các đặc điểm văn hóa và các điều kiện, bởi chúng hiếm khi sai, ngoại trừ những hoàn cảnh vô cùng đặc biệt. Ngược lại, bất cứ khi nào khẳng định một sự thật, chúng ta cần một hoàn cảnh cụ thể để sự thật có thể xảy ra.

Dĩ nhiên, hầu như tất cả các lỗi thường gặp trong các cuộc thảo luận hoặc tranh luận là do mọi người đã không đặt sự việc vào tình huống cụ thể. Cả hai bên bất đồng quan điểm với nhau đều đúng nhưng phải tùy thuộc vào từng điều kiện.

Điều này có hàm ý rằng tất cả sự thật đều mang tính tương đối? Không phải như vậy. Điều đó có nghĩa là một vài sự thật có tính tương đối. Tất cả mọi người đều cần oxy để sống. Chúng ta muốn tin rằng mọi người đều có những quyền con người cơ bản. Chỉ là chúng ta cần cẩn thận khi sử dụng những từ như “tất cả” và “luôn luôn”, những từ này là nền tảng của tư duy logic thông thường. Chúng ta có thể sử dụng các từ khác như “nói chung” thay cho từ “luôn luôn”, nhưng nếu muốn nói từ “luôn luôn”, chúng ta cần xác định tình huống cụ thể.

Tuy nhiên, cũng có những ngoại lệ cho những điều mang tính tổng quát nhất. Tôi không trình bày những ngoại lệ đó, nhưng cũng đã chỉ ra rằng, có thể những sự thật đúng trong tình huống này nhưng lại không đúng trong tình huống khác.

THÓI QUEN TƯ DUY

Chúng ta cần có thói quen tư duy đặt ra câu hỏi quan trọng:

Trong hoàn cảnh nào điều này là thật (hoặc có thể áp dụng)?

Bài luyện tập về tình huống

1. Trong tình huống nào thì mỗi vật dưới đây sẽ trở nên hữu ích? Bạn có thể nghĩ ra những tình huống nào có thể sử dụng hai hoặc nhiều hơn các vật sau một cách hữu ích?

Một sợi dây thừng

Một quả bóng cao su

Một chiếc bật lửa

Một cái thùng

Một que kem

2. Những câu khẳng định nào sau đây luôn đúng hoặc chỉ đúng trong những tình huống nhất định:

… Băng trôi rất nguy hiểm.

… Tay ướt thì nguy hiểm.

… Lái xe bất cẩn là nguy hiểm.

… Ăn kiêng là nguy hiểm.

… Dao rất nguy hiểm.

… Bể bơi rất nguy hiểm.

3. Những thứ nào được liệt kê dưới đây sẽ tốt nếu có một lượng hợp lý nhưng không tốt nếu bạn có quá nhiều?

Thực phẩm

Tiền

Sự luyện tập

Kiến thức

Sự chân thực

Ngủ

Ti vi

4. Con chó của nhà hàng xóm đã cắn một cậu bé. Người hàng xóm khăng khăng rằng con chó bình thường rất hiền, đây là do cậu bé đã khiêu khích nó. Bố mẹ cậu bé nói rằng con chó đó dữ tợn và cần phải đưa đi chỗ khác. Bạn nghĩ gì về điều này?

5. Nhìn chung, bạn cho rằng con người cư xử tốt hay tệ? Hãy đưa ra những tình huống mà bạn cho rằng mọi người cư xử tốt và những tình huống cư xử tệ.

6. Lửa nguy hiểm hay hữu ích?

Giả thuyết, suy đoán và khiêu khích

Giả thuyết, suy đoán và khiêu khích đều là những kỹ năng tư duy quan trọng đối với bất kỳ sự tiến bộ, thay đổi, công tác nghiên cứu khoa học và tư duy sáng tạo nào. Đáng tiếc là hầu hết các cách tiếp cận tư duy truyền thống đều bỏ qua những khía cạnh quan trọng này.

Tại sao mèo lại thích đùa nghịch? Có thể là vì chúng đang thử các cách để săn mồi hoặc tự vệ. Hoặc cũng có thể vì chúng nhiều năng lượng và ham chơi.

Tại sao con người lại vui chơi? Bởi vì muốn có được sự vui vẻ và thích thú. Và cũng có thể vì muốn thử những thứ mới.

Giả thuyết, suy đoán và khiêu khích cho phép chúng ta chơi trong tâm trí của mình. Chúng ta tiến hành những thứ mới. Chúng ta thực hiện những “thí nghiệm tưởng tượng” mà Einstein đã sử dụng để tạo ra những ý tưởng quan trọng.

… “Chúng ta có thể lai tạo ra những con bò chỉ to bằng những con chó.”

… “Giả sử chúng ta có thể giúp những con bò tăng trưởng nhanh hơn bằng hormone tăng trưởng.”

… “Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta có thể đưa vào hệ tiêu hóa của bò những loại vi khuẩn có khả năng giúp bò tiêu hóa cỏ thành các chất dinh dưỡng triệt để hơn?”

… “Chúng ta có thể xử lý rác thải sinh hoạt theo cách nào để có thể sử dụng chúng làm thức ăn cho gia súc?”

… “Po con bò có thể bay.” (Po là một từ mới, là một công cụ kích thích trong tư duy đa chiều, sẽ được trình bày ở phần sau.)

Tất cả những ví dụ trên đều là những suy đoán và sự khiêu khích.

NHẢY LÊN PHÍA TRƯỚC

Theo cách tư duy thông thường, trước khi nói điều gì, chúng ta phải có sẵn lý do để lý giải.

Khi chúng ta “tiến lên phía trước” với kiểu tư duy logic, chúng ta tiến lên từ vị trí hiện tại tới vị trí tiếp theo: “Điều này là kết quả của những gì tôi đang có.” Đây là kiểu lập luận logic thông thường. Nó được minh họa bằng hình vẽ trang 338. Chúng ta từ A tiến tới B và sau đó là C. Vị trí của chúng ta tại thời điểm này được quyết định bởi vị trí tại thời điểm trước đó. Mỗi vị trí mới có thể được trợ giúp một cách logic.

Nhưng có một cách khác để chúng ta tư duy “tiến lên phía trước”. Đó là thực hiện một “bước nhảy”. Quá trình này cũng được minh họa bởi biểu đồ ở trang 287. Chúng ta có thể nhảy từ A tới D. Khi chúng ta ở điểm D, chúng ta cũng có thể “kéo” bước tiếp theo từ điểm A.

Có sự khác nhau giữa “kéo” và “đẩy”. Với kiểu tư duy đẩy, chúng ta đẩy về phía trước từ vị trí hiện tại, giống như một tàu phá băng đẩy xuyên tảng băng. Với kiểu tư duy kéo, chúng ta nhảy lên trước và

sau đó nhìn xem chúng ta có thể tìm ra một con đường xuyên qua tảng băng hay không.

Với kiểu tư duy đẩy, chúng ta nói:

“Điều này là như vậy, và là kết quả của những gì trước đó.”

Với kiểu tư duy kéo, chúng ta nói:

“Điều này có thể là như vậy, nếu chúng ta thực hiện bước nhảy này, sau đó một điều khác có thể xảy ra tiếp theo.”

Theo lối tư duy logic thông thường, mỗi bước tiến đều phải được chứng minh đầy đủ. Khi chúng ta nhảy lên phía trước với sự suy đoán, chúng ta không có sự chứng minh đầy đủ cho cú nhảy đó. Với sự khiêu khích, chúng ta có thể không cần phải có lý do để nói điều gì đó cho đến sau khi chúng ta đã nói ra (kết quả của việc nói ra điều đó chứng minh sự khiêu khích).

CẤP ĐỘ SUY ĐOÁN

Trong lối tư duy suy đoán, chúng ta sử dụng một số từ khác nhau:

… Có thể

… Giả sử rằng

… Có lẽ

… Có khả năng

… Điều gì nếu

… Po (đã được miêu tả ở trên)

Cấp độ của sự chắc chắn được xếp loại từ sự chắc chắn hoàn toàn của khả năng logic tốt tới sự khiêu khích cẩn trọng của tư duy đa chiều.

14

Sự chắc chắn: kết quả của một suy luận logic hoàn chỉnh.

Chắc một cách hợp lý: không chắc chắn hoàn toàn nhưng gần như hoàn toàn. Chỉ cần có sự khẳng định cuối cùng. Bởi chúng ta khó có thể chắc chắn hoàn toàn về những gì sẽ xảy ra trong tương lai.

Suy đoán tốt: chúng ta biết đó là một sự suy đoán nhưng là sự suy đoán hợp lý và chắc chắn nhất có thể.

Khả năng có thể: đây chỉ là một khả năng. Không có nhiều bằng chứng ủng hộ nhưng là một khả năng có thể xảy ra. Đôi khi nó không có gì nhiều hơn "chỉ là khả năng".

Sự thăm dò: đây là hình thức "thả diều". Cấp độ này đưa ra một ý tưởng, và không hợp lý lắm để xem xét ảnh hưởng của nó.

Khiêu khích: không có tuyên bố nào về tính hợp lý hoặc khả năng có thể xảy ra. Một sự khiêu khích được đưa ra để giúp chúng ta thoát ra khỏi lối tư duy thông thường. Sự khiêu khích được viết tắt bằng từ Po. "Po những chiếc ô tô nên có bánh hình vuông."

HÀNH ĐỘNG VÀ THAY ĐỔI

Bác sĩ phải thực hiện những hoạt động thực hành. Nhưng họ hiếm khi có tất cả những thông tin mà họ yêu cầu: bởi các thử nghiệm vẫn đang được tiến hành và chúng ta chỉ biết tương đối ít về cơ thể con người. Vì thế, hành động của bác sĩ được thực hiện dựa trên những điều tương đối chắc chắn hoặc những suy đoán tốt nhất.

Trong nhiều trường hợp thực tế, hành động không thể dựa trên sự chắc chắn mà dựa trên sự suy đoán hợp lý. Nhưng đó không phải là kiểu suy đoán mà tôi trình bày ở đây.

Trong mục này, tôi xem xét suy đoán như một công cụ đắc lực cho sự tiến triển, cho việc thay đổi ý tưởng, hình thành ý tưởng mới và cho sự sáng tạo nói chung.

QUAN ĐIỂM SÁNG TẠO

Trong tranh luận và trong nhiều tình huống tư duy, chúng ta muốn khẳng định những gì chúng ta đã biết. Với một quan điểm sáng tạo, chúng ta muốn tiến lên phía trước với một điều gì đó mới mẻ.

Sự suy đoán cho phép chúng ta mở ra những khả năng mới và sau đó tiếp tục theo đuổi những khả năng đó.

Sự suy đoán cho phép chúng ta hình thành những cấu trúc mới để có thể xem xét các chứng cứ theo các cách mới.

Sự suy đoán và khiêu khích cho phép chúng ta phát triển các công cụ tư duy sáng tạo một cách có cân nhắc, để giúp chúng ta thoát khỏi khuôn mẫu tư duy truyền thống.

Không có sự suy đoán, một ý tưởng vẫn có thể được phát triển và cải tiến đều đặn, nhưng thực chất chúng ta không có được một ý tưởng thực sự mới.

Quan điểm sáng tạo bao gồm cả rủi ro, hành động và sự thử những điều mới.

TƯ DUY KHOA HỌC

Phương pháp khoa học truyền thống là tập hợp và phân tích các bằng chứng. Từ những phân tích đó, chúng ta đưa ra những giả thuyết hợp lý. Sau đó chúng ta sắp đặt để kiểm tra giả thuyết đó. Về mặt lý thuyết, chúng ta nên cố gắng chứng minh những giả thuyết đó là sai. Trên thực tế, nhiều nhà khoa học gắng sức chứng minh những giả thuyết đó là đúng.

Người ta chú trọng nhiều đến thu thập và phân tích dữ liệu trong chương trình đào tạo khoa học. Phân tích dữ liệu luôn được tin rằng sẽ tạo ra các giả thuyết hợp lý. Ngày nay, rất nhiều người đã nghi ngờ điều này.

Liệu phân tích dữ liệu có hình thành nên những ý tưởng mới hay chỉ giúp chúng ta xác nhận lại những ý tưởng đang tồn tại. Từ những điều chúng ta biết về hoạt động của trí óc như một hệ thống tự tổ chức, trí óc của chúng ta có thể chỉ nhìn thấy những gì nó đã được chuẩn bị để nhìn. Vì vậy, chúng ta đã có sẵn một kho các giả thuyết mà qua đó chúng ta kiểm tra các dữ liệu. Điều này không tạo ra một ý tưởng hoàn toàn mới.

Đó cũng chính là lý do tại sao những bước đột phá khoa học (và cái được gọi là sự chuyển dịch mô hình) cần rất nhiều thời gian. Những người xem xét dữ liệu thông qua những ý tưởng cũ rất chậm chạp khi chuyển sang ý tưởng mới.

Nếu chỉ phân tích dữ liệu là chưa đủ. Chúng ta cần khả năng sáng tạo để suy đoán và sử dụng các giả thuyết khiêu khích. Nếu chúng ta có thể phát huy những kỹ năng này trong lĩnh vực khoa học, nền khoa học sẽ phát triển nhanh chóng.

Những giả thuyết mới và những ý tưởng khiêu khích cung cấp những giá đỡ để chúng ta có thể tổ chức thông tin và dựa vào đó tìm kiếm thông tin mới.

Những giả thuyết mới không bị giới hạn là những “giả thuyết hợp lý nhất”. Chúng có thể là những dự đoán và khiêu khích thận trọng.

TƯ DUY KINH DOANH

Sáng kiến mới, dự án mới, công việc kinh doanh mới đều là những ví dụ của tư duy suy đoán. Ý tưởng được hình thành và sau đó chúng ta tìm cách kiểm tra thông qua việc thu thập thông tin và tiến hành các cuộc nghiên cứu thị trường. Có thể vẫn có một vài yếu tố rủi ro, ngay cả khi các doanh nghiệp bị thuyết phục rằng họ cực kỳ đúng logic.

Để ra mắt sản phẩm hoặc bắt đầu chiến dịch mới, người ta luôn phải tư duy suy đoán: “Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta làm điều này?…” Sự phản ứng của các đối thủ cạnh tranh phải được đoán trước.

Vì kinh doanh luôn gắn với hành động và tương lai, nên thường gắn với sự suy đoán. Sau đó, chúng ta nên cố gắng tăng hay giảm số lượng các suy đoán? Chúng ta cần tiến hành cả hai. Chúng ta cần giảm sự suy đoán và rủi ro bằng cách thu thập thông tin, kiểm tra và có những chiến dịch dự phòng. Nhưng đồng thời chúng ta cũng cần tăng những suy đoán nhằm hình thành các lĩnh vực đầu tư mới, những hướng mới và các phương pháp mới.

TÓM LƯỢC

Trong tư duy, đa phần chúng ta tiến dần từng bước đã được kiểm chứng một cách logic từ vị trí hiện tại sang vị trí tiếp theo. Nhờ vào giả thuyết, suy đoán và sự khiêu khích, chúng ta có thể nhảy lên phía trước mà không cần chứng minh đầy đủ. Cấp độ chứng minh kéo dài từ suy đoán hợp lý tới sự khiêu khích rõ ràng mà không cần chứng minh.

Giá trị của giả thuyết, suy đoán và khiêu khích là cho phép chúng ta nghiên cứu, tìm ra những ý tưởng mới và xem xét mọi thứ theo một cách mới. Trong bất kỳ hệ thống thông tin tự tổ chức nào (giống như trí óc) luôn có sự cần thiết về mặt logic để thực hiện những hành vi tư duy này.

Bài luyện tập giả thuyết, suy đoán và khiêu khích

1. tại sao bạn cho rằng những con chuột có đuôi? Hãy đưa ra hai giả thuyết khác nhau.

2. Cả gia đình đều đi nghỉ cuối tuần. Và khi cả nhà trở về thì ngửi thấy mùi khó chịu trong nhà bếp. Bạn nghĩ đó có thể là mùi gì?

3. Trong rất nhiều câu truyện cổ tích, một người bình thường giải thoát vị thần ra khỏi cái chai và được tặng cho ba điều ước. Giả sử bạn được tặng ba điều ước. Bạn sẽ ước những gì? Điều gì sẽ xảy ra nếu mỗi điều ước trở thành hiện thực.

4. Giám đốc để ý thấy một người trợ lý luôn đến đúng giờ vào buổi sáng và thường về rất muộn. Có những cách giải thích nào về việc

này? Đưa ra hai cách giải thích hợp lý và hai giải thích mang tính "chỉ là khả năng" nhưng không khả thi.

5. Một người mà bạn biết luôn lôi thôi và lười biếng. Đột nhiên anh ta bắt đầu ăn mặc gọn gàng, sạch sẽ, sống có tổ chức và làm việc chăm chỉ. Bạn suy đoán xem đã xảy ra chuyện gì?

6. Một vị giám đốc nhận ra rằng đối thủ cạnh tranh chính của công ty mình dường như biết trước được những gì công ty ông định làm. Vị giám đốc cho rằng có sự rò rỉ thông tin. Có thể từ các nguồn sau:

… Một trợ lý cấp cao đã thôi việc ba tháng trước.

… Người trợ lý đã bị thay thế bằng một người mới theo lời giới thiệu của một người bạn.

… Những thông tin sai mà ông cung cấp cho người trợ lý mới đã không được đối thủ sử dụng.

… Người trợ lý đã nghỉ việc hiện đang làm cho một công ty khác.

Bạn nghĩ điều gì đang diễn ra?

7. Tại sao bạn nghĩ mọi người thích tranh luận? Hãy đưa ra ba giả thuyết khác nhau.

8. Giả sử rằng bò là loài động vật cực kỳ nhỏ. Điều gì sẽ xảy ra?

Tư duy đa chiều

Liệu sáng tạo có phải là khả năng thần bí mà chỉ một số ít người có được?

Liệu tư duy sáng tạo có phải là một phần của kỹ năng tư duy, và có thể có được kỹ năng này nhờ vào việc học và phát triển?

Sáng tạo: từ "sáng tạo" trong tiếng anh có nghĩa là tạo ra thứ gì đó hoặc mang lại điều gì đó. Thứ được tạo ra là mới bởi trước đây nó

chưa xuất hiện. Nhưng cũng có thể nó không chứa đựng một ý tưởng mới. Tôi thích gọi kiểu tư duy này là tư duy “xây dựng”.

Nghệ thuật: từ “sáng tạo” có nghĩa rất rộng và bao gồm cả nghệ thuật, vì trong nghệ thuật rất nhiều thứ mới được tạo ra. Nghệ thuật bao gồm sức mạnh của sự biểu đạt, sự thể hiện của cảm xúc và nhiều thứ khác. Một vài nghệ sĩ (trong lĩnh vực âm nhạc, thiết kế, kiến trúc, kịch…) nói rằng họ đã sử dụng các phương pháp của tôi, nhưng tôi khẳng định tôi không hề nói về các phương pháp của mình trong lĩnh vực sáng tạo nghệ thuật.

Thiên tài: tôi không đảm bảo rằng có thể khiến mọi người đều trở thành thiên tài. Cấp độ sáng tạo của một thiên tài thực tế phụ thuộc vào một số phẩm chất đặc biệt (chẳng hạn như khả năng tưởng tượng) giống với những người bị rối loạn tâm thần dường như thường có những khả năng đặc biệt. Tuy nhiên, nhiều thiên tài đã sử dụng các phương pháp tương đối giống với kiểu tư duy đa chiều. Chẳng hạn như khả năng “thí nghiệm tưởng tượng” của Einstein giống như ví dụ điển hình của tư duy khiêu khích.

Thay đổi ý tưởng và nhận thức: tôi đặc biệt quan tâm tới khả năng thay đổi ý tưởng và nhận thức. Đây cũng chính là mục tiêu của tư duy đa chiều.

Tư duy đa chiều thực chất là một kỹ năng và với sự nỗ lực, mọi người đều có thể học được kỹ năng này.

Giống với bất kỳ kỹ năng nào, một vài người sẽ trở nên thành thạo hơn những người khác.

Qua nhiều năm, rất nhiều người có được khả năng sáng tạo thiên phú từ nhỏ và đã đạt được nhiều thành công nhờ sự sáng tạo, đã nói với tôi rằng nhiều nguyên tắc và kỹ thuật của lối tư duy đa chiều đã giúp ích cho họ rất nhiều.

SỰ KHỞI ĐẦU

Tôi đã phát minh ra thuật ngữ “tư duy đa chiều” vào năm 1969. Và ngày nay, thuật ngữ này đã trở thành một phần của ngôn ngữ tiếng Anh và được đưa vào Từ điển tiếng Anh Oxford.

Đôi khi, mọi người luôn sử dụng tư duy đa chiều để có được nhận thức và ý tưởng mới. Và đôi lúc những kinh nghiệm tình cờ lại gợi mở ra những ý tưởng mới.

Công sức của tôi rốt cuộc cũng đã khiến cho tư duy đa chiều trở thành một phần vững chắc và có giá trị của tư duy, được chính thức đưa vào sử dụng, phát triển các kỹ thuật có thể được sử dụng một cách thận trọng, và trên hết là chỉ ra tư duy đa chiều có liên quan tới các hệ thống thông tin tự tổ chức. Nếu nhìn vào hành vi của các hệ thống thông tin tự tổ chức, chúng ta sẽ thấy rằng tư duy đa chiều cũng cần đến toán học và logic, chứ không phải là lối tư duy gì cao siêu.

SỬ DỤNG TƯ DUY ĐA CHIỀU

Tư duy đa chiều không chỉ giới hạn dành cho các nhà kiến trúc, quảng cáo, thiết kế sản phẩm và các nhà đầu tư, bất cứ ai khi nghĩ về bất cứ điều gì đều cần có một vài kỹ năng của tư duy đa chiều.

Mọi suy nghĩ là sự kết hợp giữa nhận thức và logic. Tư duy đa chiều cần thiết đối với tư duy nhận thức.

ĐỊNH NGHĨA

Có nhiều cấp độ định nghĩa khác nhau.

“Nếu muốn đào thêm một cái hố ở nơi khác, đừng cố đào sâu hơn cái hố mà bạn đang đào.”

Cố gắng chăm chỉ hơn với các ý tưởng và cách tiếp cận giống nhau không thể giải quyết được vấn đề. Bạn có lẽ cần chuyển sang “sự định hướng khác” để đưa ra ý tưởng mới và cách tiếp cận mới.

“Tư duy đa chiều là kiểu tư duy thoát ra khỏi những ý tưởng và nhận thức đã được thiết lập để tìm những ý tưởng mới.”

Những ý tưởng hiện tại của chúng ta được hình thành dựa trên kinh nghiệm. Chúng ta có xu hướng bảo vệ những ý tưởng này và nhìn nhận thế giới thông qua những nhận thức đã được hình thành trước đó. Tư duy đa chiều là một phương tiện giúp tư duy của chúng ta thoát ra khỏi những ý tưởng và nhận thức đang tồn tại để tìm ra những ý tưởng tốt hơn.

Một hệ thống thông tin tự tổ chức cho phép các thông tin thu được tự tổ chức thành các mô thức. Những mô thức này không đối xứng. Chúng ta cần một công cụ để di chuyển xuyên qua các mô (di chuyển theo chiều khác). Tư duy đa chiều cung cấp công cụ như vậy.

Rõ ràng đây là một định nghĩa mang tính kỹ thuật và những người không hiểu tư duy tự tổ chức là gì sẽ không hiểu rõ lắm. Thực ra, đây là định nghĩa kỹ thuật hơn là một khái niệm miêu tả. Tư duy đa chiều được đặt nền móng dựa trên tổ hợp thông tin trong các hệ thống tự tổ chức.

TỔNG QUÁT VÀ CỤ THỂ

Nghĩa cụ thể của cụm từ “tư duy đa chiều” bao hàm việc sử dụng những kỹ thuật cụ thể được sử dụng để giúp chúng ta tạo ra những ý tưởng mới và nhận thức mới. Nghĩa này tương đương với định nghĩa tư duy sáng tạo.

Nghĩa tổng quát của cụm từ “tư duy đa chiều” đề cập đến kiểu tư duy thể hiện sự khám phá và phát triển nhận thức mới thay vì chỉ làm việc chăm chỉ hơn với những nhận thức đang sẵn có. Theo nghĩa này, tư duy đa chiều tương đồng nhiều với tư duy nhận thức. Rất nhiều công cụ định hướng tư duy (như CAF, OPV, C&S) là một phần của tư duy đa chiều.

Trong phần này, tôi sẽ trình bày một mảng tư duy sáng tạo cụ thể của phương pháp tư duy đa chiều, liên quan đến các công cụ tư

duy như khiêu khích và sử dụng một từ mới đó là “Po”.

KHUÔN MẪU

Là một hệ thống tự tổ chức, não bộ cho phép những thông tin thu được tự tổ chức thành các khuôn mẫu. Những người quan tâm tới việc tìm hiểu vấn đề này nên tìm đọc hai cuốn sách của tôi là The Mechanism of Mind (tạm dịch: Cơ chế của tư duy, xuất bản năm 1969) và I Am Right, You Are Wrong (Tôi đúng, bạn sai, Alpha Books, Nxb. Thế Giới, 2017).

15

Hoạt động hình thành khuôn mẫu của bộ não là hiệu quả nhất. Nếu không có các khuôn mẫu này, chúng ta sẽ khó có thể tồn tại được. Một người mù bẩm sinh không thể nhìn thấy ánh sáng, cho đến khi được hình thành các khuôn mẫu thị giác.

Chúng ta có thể đọc, viết, trò chuyện, băng qua đường, nhận ra bạn bè, nhận biết thức ăn nhờ vào khả năng hình thành khuôn mẫu hoàn hảo của não bộ.

Vì thế, chúng ta nên biết ơn điều đó.

Nhưng các khuôn mẫu không đối xứng. Trong hình trang bên có một khuôn mẫu phụ ở bên cạnh. Khi chúng ta đi dọc theo đường chính, chúng ta thậm chí không nhận ra sự tồn tại của đường nhánh. Nhưng nếu chúng ta bắt đầu đi trên con đường nhánh, nó sẽ dẫn chúng ta trở lại điểm đầu tiên. Nói theo cách khác, con đường từ A tới B có thể là một đường vòng, nhưng nếu chúng ta bắt đầu từ B tới A thì đó sẽ là đường thẳng. Đó là những gì mà tôi muốn diễn tả cho cụm từ “bất đối xứng”. Điều này là đặc tính của tất cả các hệ thống khuôn mẫu.

SỰ HÀI HƯỚC

Hài hước là một mô hình tuyệt vời của tư duy đa chiều. Khi nghe một câu chuyện cười, tư duy của chúng ta sẽ đi dọc theo đường

chính. Đột nhiên, câu chuyện lên cao trào đưa chúng ta sang tận đường nhánh. Khi đó, chúng ta có thể thấy được sự kết nối logic. Quá trình này được minh họa bằng hình ở trang trước. Sự chuyển hướng đột ngột của nhận thức sẽ phát huy hiệu quả cao hơn nếu nó kéo theo cảm xúc, định kiến và các sự kiện liên quan. Chúng ta chấp nhận logic của sự hài hước cũng giống như chấp nhận cấu trúc ngữ pháp không bình thường trong thơ ca.

Hãy tưởng tượng một ngày nào đó trong tương lai, việc cấy ghép não có thể trở thành sự thật. Một giám đốc dự định cấy não cho một nhân viên kinh doanh chủ chốt sau khi anh ta bị thương trong một vụ tai nạn ô tô. Ông ta được chọn một trong vài phương án. Một trong số chúng có giá đắt gấp năm lần so với các phương án khác. Ông ta hỏi lý do khiến giá cao như vậy và nhận được câu trả lời là: “Đó là một bộ não đặc biệt. Ông sẽ thấy nó chưa từng được sử dụng.”

Theo logic, một chiếc ô tô chưa qua sử dụng thường đắt hơn nhiều so với những chiếc đã qua sử dụng. Nhưng ngược lại, một bộ não chưa từng sử dụng có thể không đáng giá. Theo giọng bông đùa của câu chuyện cười, bộ não chưa được sử dụng đó thuộc về một người đặc biệt, một nhà chính trị hoặc một tổ chức tôn giáo.

SỰ NHẬN THỨC MUỘN

Trong cách tư duy đa chiều, chúng ta phát triển các kỹ thuật cân nhắc thận trọng để đưa chúng ta tới con đường nhánh. Các kỹ thuật này sẽ được giải thích ở những trang tiếp theo. Khi chúng ta đã tới được đường nhánh thì thật hài hước là con đường đó lại đưa chúng ta quay lại với điểm xuất phát
ban đầu. Đó chính là lý do tại sao tất cả các ý tưởng sáng tạo có giá trị ngay từ đầu đã mang tính logic. Và bởi vì những ý tưởng đó sau này mới được nhận ra là ý tưởng logic, nên chúng ta cứ khăng khăng rằng chúng ta không cần đến tư duy sáng tạo, bởi lập luận logic tốt hơn thì chúng ta sẽ có được những ý tưởng này. Điều này hoàn toàn không đúng với các tổ hợp mô thức. Nếu điều đó đúng thì chỉ có người ngốc nghếch mới có sự hài hước như vậy.

Sự khiêu khích và PO

Bây giờ chúng ta sẽ xem xét những kỹ thuật cụ thể của tư duy đa chiều. Các chủ thể tư duy muốn tạo ra một ý tưởng mới sẽ sử dụng những kỹ thuật này một cách cẩn trọng.

… “Po bò có thể bay.”

… “Po ô tô có bánh xe hình vuông.”

Cả hai nhận định trên đều hoàn toàn vô lý. Chúng trái ngược với kinh nghiệm và sự thật. Nhưng tại sao chúng ta nên đưa ra những nhận định vô lý như vậy?

Sự khiêu khích nằm ngoài những giả thuyết và suy đoán. Theo giả thuyết và suy đoán, chúng ta đoán điều gì đó có thể xảy ra nhưng chưa thể chứng minh được. Với sự khiêu khích, không cần chứng minh điều gì đó có thể thành sự thật.

Bởi sự khiêu khích được đưa ra không phải là sự thật nên chúng ta cần một cách ra dấu với người nghe rằng nhận định đó được đưa ra như một sự khiêu khích, nếu không người nghe có thể nghĩ rằng chúng ta bị điên. Chúng ta cần một từ ngữ cụ thể để thể hiện sự khiêu khích. Ngôn ngữ gốc không bao gồm từ nào như vậy. Còn những từ như “giả sử”, “điều gì xảy ra nếu…” lại diễn tả quá hời hợt, bởi chúng có thể được sử dụng để biểu hiện dấu hiệu của việc suy đoán những điều có thể trở thành sự thật. Vậy nên vài năm trước, tôi đã phát minh ra một từ mới: “Po”.

17

Nghĩa của từ này là: “Những gì được đưa ra tiếp sau đây là một sự khiêu khích.” Chữ cái “p” và “o” là viết tắt của hành động khiêu khích trong tiếng anh (provocative operation).

Mặc dù những ý tưởng Po dường như điên rồ và trái ngược hẳn với logic thông thường, nhưng một sự khiêu khích lại thực sự là hành động “logic” trong một tổ hợp mô thức.

Bởi hệ thống khuôn mẫu bất đối xứng, cho nên chúng ta cần phương pháp nào đó để vượt ra khỏi con đường tư duy chính để đi tới những con đường nhánh. Trong những câu chuyện cười, điểm nút của câu chuyện tạo nên sự kết nối. Trong tư duy đa chiều, sự khiêu khích đảm nhiệm vai trò này. Chúng ta sử dụng ý tưởng khiêu khích như bàn đạp, như hình minh họa ở trang trước.

Bước đầu tiên là đưa ra sự khiêu khích. Rồi từ đó, chúng ta sẽ thoát ra khỏi đường chính để nhảy vọt tới đường nhánh. Và một khi chúng ta ở đó, chúng ta có thể nhận ra rằng chúng ta đã có một ý tưởng mới hoàn toàn hợp lý. Chúng ta quên đi cách làm thế nào để có nó.

Một giải pháp thuộc lối tư duy đa chiều không bao giờ cần chúng ta chứng minh làm thế nào chúng ta có được nó (trái với logic thông thường) nhưng giá trị của nó là ở việc chúng ta có được ý tưởng mới.

Nếu chúng ta tạo một đường cắt ngang biểu đồ khuôn mẫu (trang 309) giữa hai điểm X và Y, có một bức tranh trông giống như hai nhánh sông nằm sát cạnh nhau. Thật khó để thoát khỏi đó từ nhánh chính, bởi chúng ta sẽ bị kéo lại. Tương tự, thật khó có thể thoát khỏi luồng tư duy chính. Chúng ta phải đi ngược lại tư duy tự nhiên và kinh nghiệm của chúng ta, đi ngược dốc để thoát ra. Đó chính là lý do tại sao sự khiêu khích là cần thiết. Khi chúng ta đang ở trên thượng nguồn, chúng ta có thể tự tìm ra cách xuôi xuống một dòng chảy mới.

Điều này cho thấy sự khiêu khích cũng chính là yếu tố kích thích mà nếu không có nó, chúng ta không thể thoát khỏi con đường tư duy chính thống.

SỰ CHUYỂN ĐỘNG

Khi chúng ta đưa ra ý tưởng khiêu khích, chúng ta có thể làm gì với nó? Chúng ta “biến” nó thành một ý tưởng mới. Hành động “chuyển động” rất khác so với hành động xét đoán. Tôi sẽ giải thích hành

động “chuyển động” này ở phần sau. Sự khiêu khích và sự chuyển động luôn song hành với nhau.

Chúng ta có được điều gì từ sự khiêu khích: “Po con bò có thể bay?” Trong tưởng tượng, chúng ta có thể hình dung ra một con bò đang bay. Điều gì sẽ xảy ra? Điều gì đang xảy ra? Có lẽ chúng có thể đậu trên cành cây? Và chính tại điểm này, chúng ta có thể bắt đầu có được một ý tưởng. Một con bò đậu trên cây có thể gặm lá. Và có lẽ chúng ta sẽ sử dụng lá cây để nuôi bò. Cỏ chỉ phát triển theo hai chiều, nhưng cây và lá thì còn có ba chiều. Có lẽ chúng ta có thể tìm những cây cho nhiều lá nhanh để làm thức ăn cho bò (có thể ăn trực tiếp hoặc có thể sau sơ chế). Lá cây chứa nhiều protein. Và nếu diện tích bị giới hạn, chúng ta sẽ thu được trên mỗi hecta sản lượng cỏ - lá nhiều hơn so với cỏ trồng thực. Có thể điều này không thực hiện được, nhưng nó là một ý tưởng mới.

16

Chúng ta thu được gì từ sự khiêu khích “Po ô tô có bánh hình vuông?” Chúng ta tưởng tượng ra chiếc xe ô tô đang lăn bánh tiến về phía trước. Bánh xe nâng xe lên qua các góc của hình vuông. Chúng ta sẽ di chuyển một cách mấp mô. Nhưng sự nâng lên này đều đặn và chúng ta biết chính xác độ cao mà chiếc xe sẽ nâng lên. Vậy nếu hệ thống giảm xóc “làm giảm sự mấp mô này” thì sẽ bù vào được sự nâng lên và chiếc xe sẽ đi êm ru. Điều này dẫn tới ý tưởng thiết kế một chiếc ô tô để đi trên những con đường gồ ghề. Ví dụ, một chiếc bánh xe nhỏ ở phía trước báo hiệu gặp đường gồ ghề. Tùy vào tình trạng đường, hệ thống giảm xóc sẽ biết phải nâng hay hạ trục xe để phù hợp với độ gồ ghề. Kết quả là dù trên đường gập ghềnh nhưng xe của chúng ta vẫn đi bon bon như trên đường bằng phẳng, chiếc xe đang “lướt” trên mặt đường chứ không phải đang “xóc nảy”. Đây là ý tưởng tôi đã gợi ý từ năm 1975. Và hiện nay, một vài công ty sản xuất và chế tạo ô tô đang thiết kế hệ thống giảm xóc “thông minh” dựa trên chính ý tưởng này.

TẠO NÊN SỰ KHIÊU KHÍCH

Sự khiêu khích đến từ đâu? Làm thế nào để tự bản thân bạn tạo nên sự khiêu khích?

Nhận được sự khiêu khích: bạn nghe hoặc đọc được một nhận xét thật ngớ ngẩn. Nhận xét này không chủ đích tạo nên sự khiêu khích. Nó có thể là một ý tưởng nghiêm túc hoặc chỉ là một ý tưởng ngớ ngẩn để gây cười. Bạn có một sự lựa chọn. Bạn có thể chọn vứt bỏ ý tưởng đó hoặc chọn nhìn nhận ý tưởng đó như một sự khiêu khích. Rada được phát minh ra theo cách này. Một vài người điên khùng đã nói rằng một tín hiệu radio có thể được sử dụng để bắn rơi máy bay. Từ ý tưởng điên rồ này (bởi năng lượng của sóng radio rất thấp) đã gợi ý thành một ý tưởng hữu ích là sử dụng sóng radio để "phát hiện" máy bay.

Vì vậy, bạn có thể chọn cách xem xét bất kỳ ý tưởng nào mà bạn nhận được như một sự khiêu khích.

Đảo ngược: bạn nhìn vào cách mọi thứ được tiến hành một cách thông thường rồi sau đó cân nhắc cẩn trọng và làm theo cách ngược lại. Chúng ta thường cố chế tạo các bánh xe hình tròn, giờ chúng ta hãy làm một chiếc bánh xe với hình dạng khác: vuông hoặc "méo". Bạn thường trả tiền để mua hàng, giờ hãy để cửa hàng trả tiền cho khách hàng. Điều này có thể dẫn tới ý tưởng giống như tem dành cho khách hàng. Hướng thông thường là gì? Và hướng ngược lại là gì?

Thoát ly: trong phương pháp này, bạn xem xét một vài đặc tính thông thường cho một tình huống nhất định (không nên là đặc điểm tiêu cực) và sau đó, chúng ta bỏ lại hoặc hủy bỏ đặc tính đó. Ví dụ, chúng ta đương nhiên cho rằng chó bảo vệ sẽ phải sủa.

Sau đó, chúng ta bỏ lại đặc tính đó, thoát ly khỏi nó, và nói rằng: po, chó bảo vệ không sủa. Điều này dẫn chúng ta tới ý tưởng về một chú chó bảo vệ nhỏ rất thông minh sẽ không sủa. Thay vào đó, chúng sẽ lẳng lặng đi đến một góc, nơi đặt một chiếc nút mà chúng đã được huấn luyện để ấn. Nút này khởi động đèn báo và hệ thống an ninh. Nó cũng có thể khởi động một đoạn ghi âm có tiếng sủa đồng loạt của nhiều chú chó.

Tư duy ao ước: điều này không nên là những ước muốn bình thường, kiểu như mong giảm giá loại hàng hóa nào đó chỉ còn 10%. Nó nên là những ao ước kỳ quặc. Bạn có thể nói: “sẽ không tốt nếu…”. Sẽ không tốt nếu những nhà máy xả chất thải ô nhiễm xuôi theo các dòng sông. Điều này đem đến ý tưởng thực tế về quy định nguồn nước đầu vào phải xuôi dòng với nguồn nước đầu ra, có như vậy nhà máy đó sẽ phải chịu đựng sự ô nhiễm của nó đầu tiên.

Kỳ quặc: rất đơn giản, phương pháp này bao gồm mọi ý tưởng mà bạn muốn đưa ra như một sự khiêu khích. Po những chiếc ô tô được làm từ mì ống. Po mọi người bỏ phiếu hằng ngày về các quyết định của chính phủ. Sự khiêu khích cuối cùng này có thể đem đến ý tưởng rằng cứ 10 giờ tối hằng ngày, tất cả các gia đình sẽ bật lò sưởi điện nếu họ không đồng ý với chính sách vừa được công bố. Sự gia tăng lượng tiêu thụ điện có thể được đo lường ngay lập tức tại trạm cung cấp điện, vì thế, có thể lấy được kết quả tổng số phiếu ngay lập tức. Còn nếu tán thành, bạn sẽ bật lò sưởi vào thời gian khác.

Nhìn chung, có nhiều người quá nhút nhát để tạo nên sự khiêu khích. Nhưng bạn đã được bảo vệ nhờ từ Po. Từ này là dấu hiện chứng tỏ đó là sự khiêu khích. Việc bạn sử dụng sự khiêu khích đó không quan trọng. Nếu bạn đưa ra những sự khiêu khích tốt thì ban đầu bạn cũng chỉ có thể sử dụng một nửa trong số chúng. Khi thành thạo hơn với kỹ năng “chuyển động”, bạn có thể sử dụng nhiều hơn số lượng trên và sự khiêu khích yếu hay nhút nhát sẽ được hạn chế.

Bạn có thể nói: “Đây là sự khiêu khích của tôi.” Sau đó, hãy cố gắng sử dụng chúng. Nhưng đó là ở giai đoạn hai, bước hành động. Đừng nghĩ về việc làm thế nào bạn có thể sử dụng sự khiêu khích khi bạn tạo ra nó.

TÓM LƯỢC

Bất kỳ hệ thống tự tổ chức nào cũng cần sự khiêu khích về mặt toán học và logic để đi qua các khuôn mẫu, giải quyết được sự bất đối xứng. Chúng ta sử dụng từ mới “po” để ra dấu cho sự khiêu khích.

Tôi đã trình bày năm cách để nêu ra sự khiêu khích: chấp nhận sự khiêu khích, đảo ngược, thoát ly, tư duy ao ước và kỳ quặc. Đừng nhút nhát: một sự khiêu khích nên thực sự mang tính khiêu khích. Khi có được sự khiêu khích, bạn sử dụng kỹ năng “chuyển động” để biến sự khiêu khích trở thành một ý tưởng mới.

Bài tập luyện khiêu khích và Po

1. Những nhận xét nào dưới đây thực sự là khiêu khích? Trước những lời nhận xét nào bạn nên đặt từ Po?

… Máy bay nên hạ cánh theo kiểu chổng ngược.

… Bánh hamburger nên có hình vuông.

… Ngủ 5 tiếng một ngày là đủ.

… Nên có nhiều phụ nữ trở thành chính trị gia hơn.

… Mọi người nên trả thuế theo trọng lượng cơ thể.

2. Hãy nêu ra mọi sự khiêu khích kiểu “thoát ly” cho mỗi vật sau. Bạn hãy chọn ra vài đặc điểm mà bạn cho là điều tất nhiên, sau đó bỏ lại chúng:

Xe đạp, thư viện, thang máy, sinh nhật, ngôi nhà, tennis.

3. 3. Đưa ra sự khiêu khích kiểu “đảo ngược” cho mỗi vật sau. Bạn hãy chọn hướng thông thường của mỗi hành động, sau đó đảo ngược hướng này:

Quyên góp tiền ủng hộ từ thiện, chọn nghề, quan hệ bạn bè, xem ti vi, cắt cỏ.

4. Những ý tưởng nào sau đây đối với bạn dường như mang tính khiêu khích nhất? Hãy sắp xếp theo mức độ giảm dần.

… Po cha mẹ nên xin phép con cái khi ra khỏi nhà.

… Po công nhân được quyết định làm việc bao nhiêu tiếng mỗi ngày.

… Po giá của những đồ ăn cơ bản nên giảm.

… Po những người ngốc nên trả thuế ít hơn.

… Po ô tô nên không có bánh.

… Po ô tô nên có màu vàng.

5. Thiết lập khiêu khích kiểu “tư duy ao ước” cho mỗi tình huống sau. Sử dụng câu: “Sẽ chẳng tốt gì cả nếu…”

Trường học, cha mẹ, quần áo, ngủ, thể thao.

6. Nêu ra ba sự khiêu khích kiểu “kỳ quặc” khác nhau cho mỗi mục sau. Sự khiêu khích phải mang tính kỳ quặc cao độ.

Điện thoại, mái tóc.

Sự chuyển động

Sự khiêu khích trở nên vô ích nếu ta không thể làm gì với nó. Chúng ta sử dụng “sự chuyển động” để chuyển sự khiêu khích thành một ý tưởng mới. Sự khiêu khích và sự chuyển động đi cùng nhau như một quá trình kết hợp.

Điều quan trọng nhất là trí óc bạn phải hiểu rõ điều khác biệt giữa sự chuyển động và sự xét đoán. Những cách tiếp cận tư duy sáng tạo truyền thống thường đề cập đến “hoãn việc xét đoán” hoặc “tạm thời dừng việc xét đoán”, nhưng cách nói như vậy vẫn còn hời hợt. Bởi vì từ chối “xét đoán” không có nghĩa là người tư duy nên làm điều gì thay thế. “Chuyển động” là một hành động tích cực mà chúng ta có thể sử dụng cẩn trọng. Khi chúng ta thực hành “chuyển động”, chúng ta sẽ thực hiện hành động này một cách thuần thục hơn. Thậm chí chúng ta có thể thuần thục kỹ năng này đến mức có thể tiến hành “chuyển động” từ hầu hết mọi sự khiêu khích.

Hình trang bên minh hoạ sự khác nhau giữa xét đoán và chuyển động. Thông qua “xét đoán” (tư duy mũ đen), chúng ta so sánh thứ phía trước chúng ta với thứ chúng ta đã biết. Nếu những gì trước mặt chúng ta là sai, chúng ta từ chối nó. Còn với “chuyển động”, chúng ta hoạt động bên ngoài sự xét đoán hay hệ thống sự thật. Thông qua sự chuyển động, chúng ta nhìn vào những gì ở phía trước chúng ta (thường là sự khiêu khích) và xem xét làm thế nào từ sự khiêu khích đó chúng ta có thể “chuyển động” về phía trước để có một ý tưởng mới hữu ích.

Trong cuộc sống hằng ngày, chúng ta chỉ sử dụng “chuyển động” trong thơ ca và trong cách nói ẩn dụ. Trong cả hai trường hợp này, chúng ta đều không dừng lại và nói: “Liệu điều này có hoàn toàn đúng?” Thay vào đó, chúng ta tiến lên phía trước để xem phép ẩn dụ dẫn đến đâu hoặc hình ảnh mà chúng ta có.

18

Ai đó dạy bạn chơi bài Poker, bạn trở thành một người chơi Poker giỏi. Sau đó, người khác lại dạy bạn một trò chơi bài khác, đó có thể là bài Bridge và bạn cũng trở thành người chơi giỏi trò đó. Nhưng khi chơi bài Poker, bạn chơi theo luật của bài Poker. Khi chơi bài Bridge, bạn sử dụng luật chơi bài Bridge. Bạn không thể trộn lẫn hai luật chơi đó với nhau, chúng phải được tách riêng. Bạn là người chơi Poker chuyên nghiệp, đồng thời thành thạo cả bài Bridge.

Điều tương tự được áp dụng với “xét đoán” và “chuyển động”. Chúng là hai trò chơi tách biệt. Khi bạn sử dụng xét đoán, bạn sử dụng các kỹ năng xét đoán (mũ đen). Khi bạn vận dụng chuyển động, sử dụng các kỹ năng chuyển động (mũ xanh lục). Nếu bạn cố gắng trộn lẫn hai lối tư duy trên, sẽ chỉ thu được một lối tư duy lộn xộn. Khi một người thợ mộc muốn sử dụng búa, anh ta dùng búa. Khi cần sử dụng cưa, anh ta dùng cưa.

NHỮNG CÁCH ĐỂ CHUYỂN ĐỘNG

Có một số cách để tiến lên phía trước từ sự khiêu khích. Dưới đây tôi nêu ra một vài cách. Bạn nên thực hành những cách này cho

đến khi kỹ năng hành động chuyển động hình thành trong tư duy của mình. Nếu bạn không có được kỹ năng này, lối tư duy đa chiều sẽ không phát huy hiệu quả. Không quá khó để nêu ra sự khiêu khích, kỹ năng này có được trong quá trình chuyển động từ sự khiêu khích đó.

Quan điểm: có một quan điểm chung về sự “chuyển động”. Chúng ta cố gắng nỗ lực để tiến lên phía trước từ sự khiêu khích. Việc này dẫn tới điều gì, dẫn tới đâu, gợi ý điều gì? Có điều gì thú vị ở đây?

Ngay lập tức: đây có lẽ là cách hữu ích nhất để có được sự chuyển động. Chúng ta hình dung ra sự khiêu khích trong hành động, không quan tâm sự khiêu khích này ngớ ngẩn như thế nào. Chúng ta tưởng tượng ra con bò đang bay, một chiếc ô tô với bánh xe hình vuông, một chiếc máy bay đang hạ cánh ngược. Khi chúng ta hình dung ra những điều này, chúng ta theo dõi những gì diễn ra ngay lập tức. Cách xem xét này khác hẳn với cách xem xét điều gì xảy ra sau cùng. Bởi vì, sau cùng một chiếc ô tô có bánh hình vuông có thể bị vỡ thành từng mảnh. Một chiếc máy bay hạ cánh ngược có thể bị đâm. Đây là cách quan sát sự khiêu khích ngay lập tức bằng hành động để dẫn tới những ý tưởng mới.

Rút ra một nguyên tắc: liệu chúng ta có thể chọn hoặc rút ra nguyên tắc từ sự khiêu khích và sau đó vận dụng nguyên tắc này trong một ý tưởng thực hành? Trong quá trình tìm kiếm phương tiện quảng cáo mới, chúng ta có thể nói: “Po chúng ta nên thuê người rao quảng cáo trên phố.” Khi xem xét hành động của người rao thuê quảng cáo trên phố, chúng ta nhận ra một nguyên tắc thú vị: bạn không thể ấn nút dừng đối với người rao quảng cáo. Chúng ta vận dụng nguyên tắc này và tìm kiếm phương tiện quảng cáo mới mà chúng ta không thể dừng chúng lại. Chúng ta nghĩ về quảng cáo qua điện thoại. Nếu bạn không muốn trả tiền cho cuộc gọi, bạn ấn một nút đặc biệt và có cuộc gọi miễn phí, nhưng bạn phải nghe một vài lời quảng cáo trên điện thoại và nó có thể cắt ngang cuộc trò chuyện. Ngoài việc rút ra nguyên tắc, chúng ta cũng có thể rút ra một đặc điểm quan trọng hoặc khía cạnh cụ thể từ một sự kích

động. Điều đó trở thành một loại “hạt giống” mà chúng ta có thể trồng để nảy mầm thành một ý tưởng mới.

Chú trọng sự khác biệt: điều này khác biệt thế nào so với những gì chúng ta biết? Những điểm khác biệt đó là gì? Bằng cách chú trọng vào những điểm khác biệt, chúng ta tìm cách để hướng tới một ý tưởng mới. Sự khác biệt giữa một chiếc máy bay hạ cánh ngược và một chiếc máy bay hạ cánh bình thường là đôi cánh của chiếc máy bay hạ cánh ngược sẽ chúc theo chiều hướng xuống. Điều này gợi ra ý tưởng về sự hạ cánh “tích cực”. Từ đó, chúng ta thực sự có thể có được những ý tưởng hữu ích, chẳng hạn như xóa bỏ các định kiến tiêu cực về việc sử dụng thang máy đặc biệt trong trường hợp khẩn cấp.

Chú trọng vào sự khác biệt cực kỳ quan trọng khi người tư duy phải đối mặt với việc những ý tưởng mới bị phản đối quyết liệt. Những câu như: “Ý tưởng này giống hệt với…” bạn đề xuất ý tưởng mới và ai đó bác bỏ ý tưởng đó bằng một câu như trên. Đó là một lời bác bỏ cực kỳ quyết liệt và đầy ác ý, bởi nó không chỉ phản đối ý tưởng được đề xuất mà còn ngụ ý rằng ý tưởng đó không có giá trị để được chú ý vì nó đã được biết đến hoặc đã được sử dụng. Và cách duy nhất để trả lời những câu nhận xét như vậy là: “Nó dường như gần giống… nhưng chúng ta hãy chú ý tới những điểm khác biệt…”, sau đó bạn liệt kê những điểm khác biệt.

Tìm kiếm giá trị: sự kích động này có giá trị gì không? Còn có những khía cạnh tích cực cụ thể nào khác? Liệu trong những hoàn cảnh cụ thể nào thì sự kích động sẽ có giá trị trực tiếp?

Sự khiêu khích: Po những nhân viên có tham vọng nên mặc chiếc áo sơ mi hoặc áo khoác màu vàng để đem đến một vài ý tưởng thú vị. Ví dụ, trong ngành kinh doanh dịch vụ, khách hàng sẽ luôn muốn chọn người phục vụ mặc áo khoác hoặc áo sơ mi màu vàng.

Trí óc càng nhạy cảm trong việc đánh giá thì chúng ta càng có khả năng cảm nhận được giá trị của hầu hết mọi việc, bao gồm cả sự kích động. Một khi đã xác định được giá trị cụ thể, chúng ta củng cố giá trị đó, xây dựng và đưa vào thực tế. Một chú chó đánh hơi được

mùi gì đó. Mùi này trở nên rõ ràng hơn. Cuối cùng chú chó tìm ra con mồi. Tương tự như vậy, chúng ta có thể "đánh hơi" giá trị và lần theo đến khi chúng ta tìm ra giá trị đủ lớn để hình thành một ý tưởng mới.

Sự chú ý: điểm đáng chú ý của sự khiêu khích này là gì? Thuật ngữ: "chú ý" bao hàm nhiều cách khác nhau để có sự chuyển động. Đó có thể là điểm đáng chú ý của sự khác biệt. Đó có thể là một nguyên tắc cần chú ý. Sự chú ý được trình bày ở phần thứ ba của công cụ định hướng sự tập trung PMI. Một người sáng tạo tập trung và tìm ra điều gì đáng chú ý. Bạn có lẽ cũng cần nỗ lực để tìm ra những điều đáng chú ý.

TÓM LƯỢC

"Chuyển động" là hành động tích cực và có cân nhắc. Nó khác với sự xét đoán. Chúng ta sử dụng sự chuyển động để tiến lên phía trước từ một sự khiêu khích để tìm ra ý tưởng mới. Sự chuyển động và sự khiêu khích đi cùng nhau như là một phương pháp để đi qua các khuôn mẫu và mở ra ý tưởng mới. Những cách để có được sự "chuyển động" bao gồm: quan điểm, ngay lập tức, rút ra một nguyên tắc, chú trọng tới sự khác biệt, tìm kiếm giá trị và "sự chú ý". Bước đầu tiên là đưa ra sự khiêu khích. Bước tiếp theo là sử dụng sự khiêu khích để tìm kiếm "giá trị chuyển động".

Bài tập luyện chuyển động

1. Sử dụng phương pháp "ngay lập tức" để có được sự chuyển động từ những sự khiêu khích sau:

Po: mỗi người sẽ tự quyết định họ làm việc bao nhiêu tiếng mỗi ngày.

2. Sử dụng phương pháp "rút ra một nguyên tắc" để có được sự chuyển động từ những sự khiêu khích sau:

Po: tất cả ti vi đều được thiết kế một góc trên màn hình để thông báo rằng bạn đã sử dụng ti vi bao nhiêu tiếng trong tuần (bắt đầu

tính từ nửa đêm ngày chủ nhật).

3. Sử dụng phương pháp “chú trọng tới sự khác biệt” để có được sự chuyển động từ sự khiêu khích sau:

Po: thay vì dọn dẹp phòng của mình, mỗi người phải chịu trách nhiệm dọn dẹp phòng của người khác nữa.

4. Sử dụng phương pháp “tìm kiếm giá trị” để chuyển động từ sự khiêu khích sau:

Po: mọi người tổ chức sinh nhật hai lần mỗi năm: ngày sinh nhật thực sự của bạn và một ngày “sinh nhật chính thức” mà bạn chọn.

5. Bạn muốn có một vài ý tưởng mới trong kinh doanh nhà hàng. Hãy nêu ra một sự khiêu khích (sử dụng phương pháp “thoát ly”), và từ đó hãy thực hiện sự chuyển động (sử dụng phương pháp “sự chú ý”).

6. Bạn đang tham gia vào một chương trình quốc gia để khuyến khích mọi người tập luyện thể dục. Bạn cần ý tưởng mới để tuyên truyền các thông điệp. Sử dụng phương pháp “đảo ngược” để nêu ra một sự kích động và sau đó sử dụng phương pháp “rút ra một nguyên tắc” để tìm ra một ý tưởng mới.

7. Sử dụng tất cả các phương pháp chuyển động "ngay lập tức" để cố gắng có được sự chuyển động xa nhất từ sự khiêu khích sau:

Po: bất cứ lúc nào, độ tuổi của người lái xe cần được ghi rõ ràng ở đằng sau chiếc xe.

Từ ngẫu nhiên

Phương pháp “từ ngẫu nhiên” là một kỹ thuật quan trọng của lối tư duy đa chiều, và rất dễ sử dụng. Nó được xem là phương pháp đơn giản nhất trong tất cả các kỹ thuật sáng tạo và được mọi người sử dụng ngày càng rộng rãi để tạo ra những ý tưởng mới (ví dụ: sản

phẩm mới). Lần đầu tiên tôi miêu tả kỹ thuật này đã từ nhiều năm trước đây.

Lịch sử của những phát minh và ý tưởng đã cho thấy nhiều ví dụ về những ý tưởng sáng tạo có giá trị dường như được tạo ra do tình huống tình cờ xảy ra (như việc quả táo rơi xuống đầu nhà bác học Newton và truyền cảm hứng cho ông về khái niệm lực hấp dẫn). Vậy làm thế nào để những sự việc tình cờ có thể tạo ra được hiệu quả sáng tạo?

Trong hình ở trang sau, chúng ta nhìn thấy một khuôn mẫu bất đối xứng thông thường. Nếu tiến lên từ vị trí xuất phát, chúng ta không thể tới được đường nhánh. Chúng ta có thể sử dụng phương pháp khiêu khích/chuyển động để đi tắt tới đường nhánh.
Tuy nhiên, nếu chúng ta bắt đầu từ một điểm khác (được chỉ ra trong hình bên là điểm “RW”), chúng ta có thể có được sự liên kết với đường nhánh. Khi đó, con đường trở lại điểm xuất phát là một đường thẳng. Một sự kiện tình cờ có thể tạo ra điểm “RW” đó. Một sự kiện tình cờ cho phép chúng ta đi vào một khuôn mẫu từ một điểm khác. Điều này mang lại cho chúng ta “cái nhìn” tức thời, khả năng “trực giác” hoặc “hiệu ứng Eureka”. Chính nhà bác học Archimedes nhờ vào việc quan sát bánh xà phòng (hoặc một vật gì đó) trong lúc tắm, đột nhiên ý tưởng để có thể kiểm tra được chiếc vương miện có được làm bằng vàng thật hay không hình thành trong đầu ông (bằng cách chỉ ra sự khác nhau giữa trọng lượng của chiếc vương miện trong bồn nước và ngoài bồn nước).

19

Liệu chúng ta có phải cứ thế ngồi đợi những sự kiện tình cờ để lóe lên trong đầu ý tưởng mới? Liệu chúng ta có phải ngồi dưới gốc cây đợi táo rơi vào đầu? Chúng ta có thể làm vậy. Chúng ta cũng có thể tự tạo ra những cơ hội ngẫu nhiên cho chính mình. Đây chính là điều được làm thông qua kỹ thuật từ ngẫu nhiên của lối tư duy đa chiều.

TÌM TỪ NGẪU NHIÊN

Chúng ta không thể chọn từ mang tác dụng khuyến khích bởi nếu chọn những từ như vậy, chúng sẽ chỉ phù hợp với những ý tưởng sẵn có. Vì thế, thay vì lựa chọn từ, chúng ta tìm từ đó một cách ngẫu nhiên. Đó chính là lý do tại sao tôi lại chọn phương pháp này là “từ ngẫu nhiên”.

Bạn có thể có một túi chứa hàng nghìn mảnh giấy viết các từ. Bạn chọn ra một mảnh giấy trong túi.

Bạn cũng có thể nghĩ đến số trang ngẫu nhiên nào đó trong cuốn từ điển: ví dụ trang 87, sau đó bạn mở đến trang đó và chọn một vị trí ngẫu nhiên trên trang: ví dụ, dòng thứ sáu từ trên xuống dưới. Sau đó, bạn mở cuốn từ điển tới vị trí đó. Bạn có được một từ ngẫu nhiên. Nếu từ đó không phải là danh từ, bạn tiếp tục tra dọc xuống đến danh từ đầu tiên mà bạn đọc được.

Bạn cũng có thể nhắm mắt và dùng ngón tay chọn một vị trí trên báo, bạn mở mắt ra và chọn từ gần ngón tay bạn chỉ nhất.

Bạn có thể có danh sách gồm 60 từ (giống như danh sách ở dưới đây). Bạn liếc nhìn đồng hồ và nếu kim giây chỉ số 27, bạn chọn số 27 trong danh sách. Nếu đồng hồ có thể chạy với tốc độ 1/100 của giây, mà danh sách của bạn chỉ có 100 từ thì bạn cần dừng việc đọc (trên đồng hồ) và sử dụng con số đó để tìm một từ.

Khi chọn từ, bạn nên nhớ rằng danh từ dễ được sử dụng hơn động từ, tính từ và trạng từ. Nếu bạn tự tạo ra một danh sách từ của riêng mình, hãy đảm bảo rằng những từ đó được mọi người biết đến và hàm chứa những chức năng, đặc điểm cụ thể.

Bạn nên luôn luôn bắt đầu với từ ngẫu nhiên đầu tiên mà bạn có. Bởi nếu bạn không thích từ đầu tiên, bạn muốn thử từ thứ hai, thứ ba và cứ như vậy, bạn chỉ đang chờ đợi một từ giống với ý tưởng của mình. Điều này không giúp gì cho bạn. Vì vậy, nếu bạn không làm được gì với từ đầu tiên, hãy thử các kỹ thuật khác và chỉ cố gắng quay lại từ ngẫu nhiên sau này.

DANH SÁCH CÁC TỪ NGẪU NHIÊN

Trong danh sách từ ngẫu nhiên nêu dưới đây, tất cả đều không có gì đặc biệt. Bạn có thể dễ dàng lập một danh sách như vậy.

Ngựa

Bóng

Tên lửa

Cái lược

Điện thoại

Núi

Con rắn

Bút chì

Ô tô

Thư

Cây

Thang xếp

Máy quay (5)

Chuột (25)

Hồ (45)

Voi

Vô tuyến

Con mèo

Thang máy

Luật sư

Đài

Sách

Ong

Cái bàn

Điếu thuốc

Mưa

Trái tim

Lá cờ (10)

Lửa (30)

Cái bẫy (50)

Trứng

Nhà tắm

Chìa khóa

Búa

Máy bay

Que diêm

Bọt biển

Đàn ghi-ta

Máy photo

Chuông

Bức tranh

Cây xương rồng

Cửa hàng (15)

Tấm thảm (35)

Nhà tù (55)

Con rùa

Bài hát

Hoa

Kính mắt

Tiền

Vòng tay

Giày

Con dao

Cục tẩy

Mũi

Kem

Khẩu súng

Bánh Humberger (20)

Lá phiếu (40)

Pin (60)

TẠI SAO NÓ HOẠT ĐỘNG?

Có lẽ ban đầu ai cũng cho rằng kỹ thuật này dường như vô lý. Làm thế nào để một từ hoàn toàn không có liên quan gì lại có thể giúp tạo ra những ý tưởng về một chủ đề cụ thể? Nếu từ được chọn là hoàn toàn ngẫu nhiên, bất cứ từ nào cũng có thể giúp tạo ra ý tưởng về bất cứ chủ đề gì. Dường như điều này có vẻ vô lý về mặt logic. Trên thực tế, nó chỉ vô lý trong một hệ thống thông tin thụ động. Trong một hệ thống thông tin tự tổ chức, kỹ thuật này hoàn toàn hợp lý.

Bạn bắt đầu đi ra khỏi nhà. Bạn đi trên con đường mà bạn luôn đi. Nhưng nếu bạn bắt đầu từ một nơi nào đó ở ngoại thành, bạn luôn có thể có nhiều con đường khác nhau để trở về nhà. Nói cách khác, nếu như chúng ta chuyển động từ ngoài vào trong, những khuôn mẫu mà chúng ta sử dụng sẽ khác với những khuôn mẫu được sử dụng để chuyển động từ trong ra ngoài. Không có gì bí ẩn ở đây cả.

Bộ não của chúng ta thực hiện sự kết nối rất tốt nên bất cứ từ ngẫu nhiên nào cũng sẽ được chỉ dẫn tới những ý tưởng về một chủ đề cụ thể. Đôi khi từ ngẫu nhiên và chủ đề liên quan đến nhau quá trực tiếp nên không thể kích thích các ý tưởng mới được tạo ra. Cũng có khi từ ngẫu nhiên đơn giản lại dẫn chúng ta quay ngược lại những ý tưởng chúng ta đã biết và thật khó để thoát ra.

SỬ DỤNG KỸ THUẬT

Chúng ta muốn một vài ý tưởng mới về máy photo.

Kim giây của chiếc đồng hồ chỉ đến số 19 và chúng ta có từ “cái mũi” (từ danh sách nêu trên).

Chúng ta nói: “Máy photo po cái mũi.”

Mũi gợi cho chúng ta đến mùi.

Giá trị của từ “mùi” ở đây là gì? (đây là sự chuyển động).

Tất nhiên là máy photo có thể tỏa ra các mùi khác nhau, tùy thuộc bộ phận nào bị hỏng. Vì thế, chúng ta có thể sử dụng mùi như một dấu hiệu báo lỗi. Nếu máy photo không hoạt động, bạn sẽ ngửi thấy mùi. Mùi bạn ngửi được sẽ lập tức báo cho bạn biết bộ phận nào bị hỏng.

Bạn được giao nhiệm vụ tiếp đãi một vài người và phải tìm việc gì đó cho họ làm.

Bạn đọc đồng hồ ở giây 49 và bạn có từ “trái tim”.

Bạn có thể nghĩ về một biểu tượng “trái tim” nhỏ màu đỏ, thường được hiểu với từ yêu. Tôi trái tim New York (Tôi yêu New York).

Vì thế, bạn thiết lập nhiệm vụ cho nhóm là gợi ý các biểu tượng khác có thể tượng trưng cho nhiều thứ khác nhau. Chẳng hạn: Tôi “ghét” New York. Tôi “không biết gì” về New York. Tôi “buồn cười” New York. Tôi “thấy buồn” về New York.

Vậy có thể thấy, kỹ thuật này rất dễ sử dụng.

Chúng ta đi theo mối liên hệ và chức năng của từ đảm nhiệm vai trò kích thích. Chúng ta sử dụng nhiều phương pháp khác nhau để chuyển động, sử dụng các khía cạnh ẩn dụ của từ đó.

Nhưng cũng đừng thực hiện quá nhiều bước để tạo sự kết nối, bởi quá nhiều bước sẽ dẫn bạn trở lại với những ý tưởng bạn đã biết và sẽ không sử dụng được giá trị kích thích nào của từ ngẫu nhiên.

Nhưng cũng đừng bắt đầu bằng việc liệt kê những khía cạnh của từ đó bởi nếu làm như vậy, bạn sẽ viết xuống danh sách đó những khía cạnh thuộc về ý tưởng đã tồn tại. Thay vào đó, hãy nghĩ về một khía cạnh nào đó của từ ngẫu nhiên và cố gắng tập trung tư duy theo khía cạnh đó. Chỉ khi bạn đã cố gắng thực hiện tốt khía cạnh này, bạn mới nên chuyển qua khía cạnh khác.

TÓM LƯỢC

Tư duy sáng tạo đôi khi được khởi nguồn từ những sự kiện ngẫu nhiên. Kỹ thuật từ ngẫu nhiên với vai trò là một công cụ tư duy cẩn trọng của lối tư duy đa chiều giúp quá trình tư duy khả thi hơn. Một từ có thể được chọn ngẫu nhiên (không có sự lựa chọn cụ thể) được gắn kết với chủ đề cần tìm ý tưởng mới. Những sự liên kết, chức năng và các khái niệm được gợi ý bởi từ ngẫu nhiên dẫn chúng ta đến với ý tưởng mới. Sự logic của phương pháp này là: trong một hệ thống khuôn mẫu, nếu bạn bắt đầu từ ngoài khuôn mẫu, bạn có thể mở ra các hướng khác nhau để từ đó đi vào vị trí trung tâm.

Bài tập luyện từ ngẫu nhiên

1. Có những chiếc bàn, ghế, giường. Bạn muốn thiết kế một kiểu nội thất mới chưa từng được sử dụng. Bạn sử dụng kỹ thuật từ ngẫu nhiên. Từ của bạn là “con ong”. Vậy bạn có: Đồ đạc po con ong.

2. Bạn cần viết một truyện ngắn nhưng không thể nghĩ ra cốt truyện. Câu chuyện này sẽ viết về vấn đề gì? Bạn sử dụng kỹ thuật từ ngẫu nhiên và có từ “cái búa”.

3. Bạn sẽ đi du lịch một tuần nhưng vẫn chưa tìm được người trông nom chú cún của mình. Bạn cần ý tưởng mới cho vấn đề này. Bạn sử dụng từ ngẫu nhiên và từ của bạn là “máy ghi hình”. Hãy bắt đầu với từ này.

4. Là chủ của một cửa hàng, bạn muốn tìm cách khuyến khích nhân viên lịch sự hơn và nhiệt tình giúp đỡ khách hàng. Bạn không có được ý tưởng nào nên bạn chọn kỹ thuật từ ngẫu nhiên và từ của bạn là “băng”.

5. Bạn không bao giờ được sử dụng điện thoại vì chị (hoặc anh) của bạn luôn sử dụng nó. Bạn có thể làm gì trong trường hợp này? Bạn sử dụng kỹ thuật từ ngẫu nhiên và từ bạn tìm được là “chìa khóa”.

6. Trong thị trấn, không có đủ chỗ đỗ xe ô tô. Bạn tách vấn đề này ra thành ba vấn đề nhỏ hơn. Chọn một trong ba vấn đề đó và cố gắng tạo ra một ý tưởng mới hữu ích bằng cách sử dụng từ ngẫu nhiên “cây xương rồng”.

Vấn đề 1: Không khuyến khích mọi người lái xe vào thành phố.

Vấn đề 2: Làm cách nào đó để tăng chỗ đỗ xe.

Vấn đề 3: Giảm nhu cầu lái xe của mọi người vào thành phố.

7. Làm thế nào mà bố mẹ có thể kiểm soát con trẻ, những đứa trẻ không bao giờ làm theo lời cha mẹ. Hãy chọn một từ ngẫu nhiên và sử dụng nó để đưa ra gợi ý về vấn đề này.

8. Tờ báo po quả bóng. Hãy phát triển một vài ý tưởng mới.

Phần tổng kết thứ hai

Phần một của cuốn sách này đưa ra nhiều công cụ tư duy cụ thể (PMI, OPV, sáu chiếc mũ tư duy…). Đây là các công cụ có thể được sử dụng riêng lẻ hoặc kết hợp. Một nhà tư duy học cách sử dụng những công cụ này và thành thạo một vài công cụ để tư duy tốt hơn. Điều cơ bản ẩn trong tất cả các công cụ này là “hành động” tư duy quyền năng. Đó là hoạt động “định hướng sự tập trung”. Đây là một hoạt động tư duy quan trọng, chìa khóa cho một phần nhận thức của tư duy. Và phần nhận thức của tư duy chính là chìa khóa đối với mọi hành vi tư duy hằng ngày.

Phần này đề cập đến một số công cụ tư duy, liên quan tới một vài hoạt động tư duy cơ bản. Chúng ta cần biết và cần hiểu những hành động tư duy này. Một vài hành động sử dụng một số công cụ cụ thể (chẳng hạn công cụ “po” của lối tư duy đa chiều), và một số công cụ khác có thể là các thói quen tư duy. Phần lớn thời gian chúng ta sử dụng những hoạt động tư duy này mà không hề biết đến chúng. Những phần trước là cơ hội để chúng ta xem xét những hoạt động tư duy cơ bản này.

SỰ THẬT VÀ SỰ SÁNG TẠO

Sự phân chia lớn nhất trong các phần trước là về sự thật và sự sáng tạo.

Sự thật đảm bảo rằng: “Đây là cách mà mọi thứ diễn ra.”

Sự sáng tạo chỉ ra rằng: “Đây là cách mà mọi thứ có thể diễn ra.”

Cả hai đều là những khía cạnh tư duy quan trọng và cần thiết.

Có những lúc chúng ta phải bắt đầu từ một sự thật. Và cuối cùng, chúng ta lại thường phải quay trở về với sự thật. Vì thế, sự thật vô cùng quan trọng.

Nhưng thiếu sự sáng tạo, chúng ta sẽ khó tiến bộ hoặc phát triển ý tưởng mới.

TƯ DUY PHÊ PHÁN

Tư duy phê phán là sự kiểm tra đối với sự thật. Liệu điều này có thật không?

Có một khái niệm gọi là “sự thật của trò chơi”, khi chúng ta tạo ra trò chơi hoặc một hệ thống và chúng ta xét xem trò chơi có được chơi theo đúng luật hay không. Toán học là một ví dụ.

Bên cạnh đó, tồn tại sự thật thực tế khi đối chiếu những gì chúng ta nói với những sự thật diễn ra trong thế giới xung quanh. Có các cấp độ sự thật khác nhau. Đó là sự thật được hình thành dựa trên kinh nghiệm của chính chúng ta và của những người khác. Đó là sự thật mà bất cứ ai cũng có thể kiểm tra những gì chúng ta tuyên bố. Đó là sự thật có được từ tài liệu (tài liệu khoa học, sách tham khảo…).

Chúng ta cần phát triển thói quen tư duy bằng cách luôn hỏi bản thân:

Giá trị sự thật ở đây là gì?

Điều quan trọng cần chú ý là cấp độ sự thật. Nó có thể được xếp loại từ sự thật chắc chắn hoàn toàn với một sự thật chỉ là một khả năng. Những tuyên bố thái quá cần được kiểm tra lại.

Vai trò tiếp theo của tư duy phê phán là kiểm tra tính logic đang được sử dụng. Nhờ logic, chúng ta thu được nhiều sự thật hơn những gì chúng ta đang có.

Chúng ta cần đặt câu hỏi theo thói quen:

Điều này sẽ xảy ra tiếp theo chứ?

Và một câu hỏi quan trọng hơn nhiều là:

Việc này có buộc phải xảy ra tiếp theo không?

Một lập luận có logic được cho là kết luận phải rút ra từ bước trước đó. Chúng ta cần hết sức chú ý đến từ “phải”. Chúng ta thường hay nhận định điều gì đó phải xảy ra tiếp theo chỉ bởi chính chúng ta không thể tưởng tượng ra phương án thay thế.
Nếu chúng ta có thể hình dung ra phương án thay thế, khía cạnh “phải” bị loại bỏ.

Sau cùng thì tư duy phê phán (tư duy mũ đen) có thể đưa ra những kết luận như:

Điều này sai.

Điều này đáng nghi ngờ.

Điều này chưa được chứng minh.

Điều này đã được chứng minh.

TƯ DUY SÁNG TẠO

Theo lối tư duy sáng tạo, chúng ta không quan tâm nhiều đến việc chứng minh điều gì, chúng ta tiến lên với một vài khả năng. Và khi

có được một ý tưởng mới, chúng ta có thể bắt đầu chứng minh sự thật và giá trị của nó.

Với lối tư duy logic, chúng ta tìm cách tiến lên phía trước từ nơi chúng ta đang đứng tới một vị trí mới nhờ logic.

Với lối tư duy sáng tạo, chúng ta có thể nhảy lên phía trước và khi ở vị trí mới, chúng ta có thể kiểm tra các giá trị của vị trí đó.

Giả thuyết, suy luận và sự khiêu khích luôn giúp chúng ta tạo ra những cú nhảy sáng tạo. Đôi khi, chúng ta phải đoán bởi không có đủ thông tin để hành động. Theo lối tư duy sáng tạo, chúng ta dự đoán để có những cách xem xét thông tin mới và để khám phá khả năng có được những ý tưởng mới.

Chỉ phân tích thông tin là chưa đủ để hình thành ý tưởng mới, bởi trí óc của chúng ta chỉ có thể thấy những gì nó được chuẩn bị để thấy, điều này đồng nghĩa với những ý tưởng cũ. Chúng ta cần phát triển kỹ năng suy đoán.

Suy đoán có thể bao gồm từ suy đoán cực kỳ hợp lý (điều mà chúng ta tìm được từ một giả thuyết) tới khả năng khiêu khích nhỏ mà không cần phải có căn cứ hoặc logic. Mục đích của sự khiêu khích là khiến chúng ta nhìn nhận điều gì đó theo cách mới, không phải bằng cách chỉ ra phương pháp mới mà bằng cách đẩy chúng ta ra khỏi phương pháp cũ.

Một cú nhảy sáng tạo có thể kéo tư duy của chúng ta về phía trước. Chúng ta được dẫn đường từ phía trước. Không có tư duy sáng tạo, chúng ta mò đường từ phía sau và phải đấu tranh để đẩy lên phía trước, dựa trên những gì chúng ta biết.

Quan điểm sáng tạo bao gồm cả sự sẵn sàng tiến lên trước và khám phá các khả năng.

TƯ DUY ĐA CHIỀU

Tư duy đa chiều chủ yếu đề cập tới việc thay đổi ý tưởng và nhận thức. Các công cụ định hướng sự tập trung đề cập đến khía cạnh "chung" của nhận thức. Công cụ sáng tạo của tư duy đa chiều đề cập đến khía cạnh "thay đổi" của nhận thức.

Tư duy đa chiều được hình thành trực tiếp dựa trên sự đánh giá khuôn mẫu hình thành hành vi tư duy của hệ thống thông tin tự tổ chức (như là trong nhận thức). Những hệ thống như vậy cho phép các thông tin thu được tự tổ chức thành các khuôn mẫu thói quen. Những khuôn mẫu như vậy cho phép chúng ta hoạt động trong thế giới thực tại. Chúng ta nên quý trọng những khuôn mẫu như vậy. Nhưng chúng ta không thể đi tắt tới một hướng khác bởi vì hệ thống khuôn mẫu là một hệ thống bất đối xứng.

Nếu chúng ta muốn đi tắt tới những khuôn mẫu phụ, phải có sự hài hước hoặc sáng tạo. Tất cả các ý tưởng sáng tạo có giá trị đến cuối cùng phải là những ý tưởng logic, nhưng không có nghĩa là chúng cũng được đánh giá là logic ngay từ đầu.

Có hai kỹ thuật cụ thể được đề xuất để đi tới những tư duy nhánh đó.

Kỹ thuật đầu tiên là sử dụng kết hợp sự kích động và chuyển động. Một ý tưởng kích động dường như không tồn tại dựa theo kinh nghiệm hay sự thật. Chúng ta ra hiệu cho ý tưởng kích động bằng một từ mới được phát minh, từ "po".

Sau đó chúng ta sử dụng "sự chuyển động" để di chuyển từ con đường thông thường tới đường nhánh để tới được ý tưởng mới. Chuyển động khác với xét đoán. Với sự xét đoán, chúng ta so sánh một ý tưởng với những gì chúng ta biết và bác bỏ nếu nó không phù hợp. Với sự chuyển động, chúng ta hoạt động bên ngoài hệ thống xét đoán, xem xét ý tưởng để xem làm thế nào chúng ta có thể chuyển động từ đó.

Có những phương pháp cụ thể để tạo thành sự khiêu khích: chấp nhận, đảo ngược, thoát ly, tư duy ao ước và kỳ quặc.

Cũng có những phương pháp khác nhau để có được sự chuyển động từ sự khiêu khích: quan điểm, ngay lập tức, rút ra một nguyên tắc, chú trọng đến sự khác biệt, tìm kiếm giá trị và sự chú ý.

Các công cụ tư duy đa chiều được vận dụng một cách cẩn trọng bất cứ khi nào chúng ta cần tạo ra những ý tưởng mới.

CÁC HOẠT ĐỘNG CƠ BẢN

Chúng ta sẽ xem xét lại những hoạt động tư duy cơ bản. Chúng ta cần biết về những hoạt động này và thực hành chúng một cách ngẫu nhiên. Bất kỳ hoạt động tư duy nào cũng đều sử dụng tổ hợp phức tạp các hoạt động cơ bản này. Chỉ thực hành những hoạt động cơ bản là chưa đủ, cũng giống như luyện tập các nhóm cơ không giúp chúng ta giỏi một môn thể thao.

Sử dụng khuôn mẫu người thợ mộc, chúng ta phân chia các hoạt động cơ bản đó thành ba nhóm:

Hành động cắt: chú trọng tới một phần của tình huống; rút ra một phần của tình huống; phân tích tình huống thành từng phần; mở rộng sự chú ý ra cả bên ngoài tình huống hiện tại.

Hành động dán: tạo ra sự kết nối; nhận diện và nhận dạng; đặt mọi thứ cùng nhau bằng cách tổng hợp, xây dựng và thiết kế chúng.

Hành động định hình: đây là vấn đề so sánh những gì được đặt phía trước chúng ta với khuôn mẫu tham khảo. Vì thế, chúng ta cần xét đoán, đối chiếu, kiểm tra lý thuyết và so sánh thực tế.

Điều quan trọng cần nhớ là việc mô tả tư duy theo cách lý giải triết học không giống với kỹ năng thực hành tư duy. Sự mô tả về môn tennis không giống như khi bạn thực sự chơi môn đó. Sự phân tích tư duy thành từng phần không cung cấp cho chúng ta các công cụ tư duy. Các công cụ đó được thiết kế riêng để sử dụng thực tế.

MỘT VÀI THÓI QUEN TƯ DUY KHÁC

Ở phần trước, chúng ta đã đề cập đến hai khía cạnh của tư duy.

Điều kiện

Có những sự thật là duy nhất, nhưng cũng có những sự thật được tuyên bố là duy nhất lại chỉ đúng trong những tình huống nhất định. Đây là nguyên nhân của rất nhiều lỗi tư duy và cũng là nguyên nhân của nhiều sự bất đồng (bởi vì mỗi bên tư duy theo những điều kiện được thiết lập khác nhau).

Thông thường, đây không phải là vấn đề tranh luận xem điều gì đúng hoặc không đúng mà là vấn đề đúng với điều kiện nào. Thường thì cả hai phía trong một cuộc tranh luận đều có thể đúng, nhưng theo những điều kiện cụ thể khác nhau.

Vì thế, câu hỏi tư duy theo thói quen là:

Trong hoàn cảnh nào thì áp dụng điều này?

Tổng quát và chi tiết

Khía cạnh này là một phần của thói quen tư duy và hoạt động tư duy.

Chúng ta cần có thói quen thực hiện hành động.

Có hai câu hỏi cần rèn luyện thành thói quen là:

Ý tưởng tổng quát ở đây là gì?

Làm sao để có thể cụ thể hóa ý tưởng tổng quát này?

Khả năng tổng quát hóa hoặc chi tiết hóa vấn đề là một đặc điểm của người tư duy giỏi.

Chúng ta rút ra ý tưởng tổng quát để thay đổi hoặc tìm cách tốt hơn để thực hiện nó. Chúng ta rút ra ý tưởng tổng quát để đơn giản hóa vấn đề và cũng để hiểu chúng tốt hơn.

Khi chúng ta cần tạo ra các khả năng thay thế, thông thường sẽ dễ dàng hơn nếu chúng ta bắt đầu từ một ý tưởng tổng quát. Sau đó, chúng ta sẽ xét xem làm thế nào để đưa ý tưởng tổng quát này vào thực hiện bằng những ý tưởng cụ thể.

Làm việc ở cấp độ "ý tưởng tổng quát" cũng giống như làm việc ở cấp độ "khái niệm" hoặc "chức năng".

TÓM LƯỢC

Phần này đề cập chủ yếu tới các hoạt động tư duy cơ bản. Mọi nhà tư duy đều cần hiểu rõ những hoạt động này. Ngoài ra, trong phần này còn đề cập đến một số kỹ thuật tư duy sáng tạo thuộc lối tư duy đa chiều.

Bài tập đánh giá

1. "Việc của các nhà kinh doanh là sản xuất ra càng nhiều sản phẩm càng tốt. Việc của chính phủ là bảo vệ các giá trị xã hội." Điều này có đúng không? Hãy sử dụng tư duy phê phán.

2. "Chỉ có hai cách để mọi người làm những gì bạn muốn: đó là thưởng hoặc phạt." Bạn có đồng ý không? Bạn có thể nghĩ ra cách nào khác? Sử dụng từ ngẫu nhiên "con chuột" để giúp bạn có được ý tưởng.

3. "Ý tưởng tổng quát" đằng sau cánh cửa sổ của một cửa hiệu là gì? Có cách nào khác để bạn thực hiện ý tưởng chung này? Hãy đưa ra một vài ý tưởng chi tiết.

4. "Nếu ăn quá nhiều, bạn sẽ béo. Phụ nữ béo hơn nam giới. Vậy phụ nữ ăn nhiều hơn nam giới." Liệu điều này có đúng không?

5. "Trẻ con không có đủ kinh nghiệm sống để đưa ra các quyết định đúng. Vì vậy chúng nên nghe theo lời cha mẹ." Trong tình huống nào thì nhận định trên là đúng? Ý tưởng tổng quát là gì? Những phương án thay thế là gì?

6. Nếu cá heo ở biển luôn có tất cả các loại thức ăn chúng muốn mà không cần phải cố gắng săn mồi, liệu theo bạn chúng nên sử dụng thời gian để làm gì nếu chúng là loài động vật thông minh? Đưa ra bốn ý tưởng tổng quát.

7. Nơi bạn sống có rất nhiều trộm. Làm thế nào để hạn chế tình trạng này? Sử dụng ý tưởng khiêu khích “kiểu kỳ quặc” để có được ý tưởng mới: Po…

8. Nhà tù chỉ biến tù nhân thành những tên tội phạm hoàn hảo hơn. Vì thế chẳng ích gì khi bắt những tội phạm trẻ tuổi vào tù. Đây có phải là lập luận logic? Sử dụng từ ngẫu nhiên “bánh xà phòng” để tìm ra những cách đối xử khác nhau đối với tội phạm trẻ tuổi.

9. “Nếu bạn không thích ai đó, không nên mỉm cười với người đó.” Sử dụng tư duy phê phán về vấn đề này.

Các nguyên tắc tư duy

Đến phần này, chúng ta có thể tập hợp một số nguyên tắc hướng dẫn cho tư duy. Mặc dù việc này có thể thực hiện từ đầu cuốn sách, nhưng nó sẽ không hợp lý lắm vì các nguyên tắc hình thành trực tiếp từ các quá trình tư duy mà cuốn sách đề cập tới tận phần này. Vậy nên các nguyên tắc này chính là kết tinh của những gì chúng ta được học.

Hoàn toàn có thể trình bày nhiều hoặc ít nguyên tắc, và cũng có thể diễn giải chúng theo nhiều cách khác nhau. Một số người cho rằng có lẽ tôi đã bỏ qua một phần nào đó. Thực ra thì đây chính là vấn đề lựa chọn cá nhân và những gì đưa ra chính là lựa chọn của tôi. Thực sự khó để đưa ra ít hơn 12 nguyên tắc mà tôi đã trình bày trong cuốn sách này. Còn nhiều nguyên tắc quan trọng khác cũng có thể đưa ra thêm, nhưng tôi tin rằng 12 nguyên tắc là con số tối đa để có thể vận dụng được.

1. Luôn có tư duy xây dựng

Quá nhiều người có thói quen tiêu cực về tư duy. Họ thích chứng minh suy nghĩ của ai đó là sai lầm. Họ cảm thấy chỉ cần tư duy phê phán là đủ. Họ thiếu tư duy sáng tạo và tư duy xây dựng. Có những lúc chúng ta cần tư duy phê phán, nhưng chúng ta cần coi trọng tư duy xây dựng hơn tư duy phê phán.

2. Suy nghĩ chậm rãi và cố gắng làm mọi việc đơn giản nhất có thể

Trừ những trường hợp khẩn cấp thì cũng không cần đến tư duy nhanh. Bạn có thể suy nghĩ vô số việc trong một thời gian ngắn, thậm chí khi bạn suy nghĩ chậm rãi. Hãy luôn cố gắng làm cho mọi thứ trở nên đơn giản hơn. Cũng không cần thiết phải tư duy phức tạp (trừ khi bạn muốn nhấn mạnh điều gì khác). Vậy có cách nào đơn giản hơn để nhìn nhận việc này?

3. Tách biệt cái tôi ra khỏi tư duy và có thể nhìn lại để đánh giá tư duy của bản thân:

Sự cản trở lớn nhất để trở thành người tư duy tốt chính là để cái tôi xen vào tư duy: “Tôi phải là người đúng”, “Ý tưởng của tôi phải là tốt nhất.” Bạn cần có khả năng nhìn lại và xem xét những gì đang diễn ra trong tư duy của mình. Giống như bạn có thể khách quan khi luyện tập chơi tennis thì bạn cũng nên có thể khách quan trong tư duy của bạn. Đây cũng là cách để xây dựng bất kỳ kỹ năng nào.

4. Lúc này tôi đang cố gắng làm gì? Trọng tâm và mục đích tư duy của tôi là gì?

Ngay lúc này, tư duy của tôi chú trọng đến điều gì? Tôi đang cố gắng đạt được điều gì? Các công cụ và phương pháp mà tôi đang sử dụng là gì? Nếu không có trọng tâm và mục đích, tư duy của bạn sẽ trôi dạt từ thời điểm này sang thời điểm khác, từ việc này sang việc khác. Lối tư duy hiệu quả là lối tư duy luôn chú ý đến trọng tâm và mục đích.

5. Hãy là người có thể “sang số” trong tư duy

Hãy biết khi nào nên sử dụng logic, khi nào nên sử dụng sự sáng tạo, khi nào nên tìm kiếm thông tin.

Khi lái xe, bạn có thể chọn số thích hợp. Khi chơi golf, bạn cũng có thể lựa chọn cây gậy thích hợp. Khi nấu ăn, bạn lựa chọn cái chảo thích hợp. Tư duy sáng tạo khác với tư duy logic và tư duy tìm kiếm thông tin. Một người tư duy giỏi cần thành thạo mọi kiểu tư duy khác nhau. Nhưng chỉ sáng tạo hay phê phán thôi thì chưa đủ. Bạn cần phải biết khi nào và làm cách nào để sử dụng các kiểu tư duy khác nhau.

6. Kết quả tư duy thu được là gì? Tại sao tôi tin rằng nó thực hiện được?

Trừ khi bạn có thể thu được kết quả tư duy rõ ràng, nếu không, bạn đã lãng phí thời gian. Nếu bạn có một kết luận, một quyết định, một giải pháp hay một bản phác họa,… bạn cần giải thích được tại sao bạn nghĩ chúng khả thi. Ở điểm này, vấn đề không phải là làm cách nào bạn đưa ra kết luận, quan trọng là bạn phải giải thích với bản thân cũng như những người khác lý do bạn nghĩ kết quả đó khả thi. Nếu kết quả tư duy xác định được nút thắt, một vấn đề mới, hoặc tìm ra được quan điểm tốt hơn cho vấn đề, bạn cần nêu ra những việc mà bạn sẽ làm tiếp theo.

7. Cảm xúc và tình cảm là những phần quan trọng của tư duy, nhưng đứng sau sự khám phá, không thể đứng trước

Chúng ta thường bị nhắc nhở phải loại bỏ cảm xúc và tình cảm khỏi tư duy. Điều này có thể đúng với toán học và khoa học, nhưng ở những tình huống liên quan đến con người, cảm xúc và tình cảm là những phần quan trọng của tư duy. Tuy nhiên, chúng nên được sử dụng đúng thời điểm. Nếu cảm xúc được sử dụng ngay từ đầu, nhận thức sẽ bị giới hạn và việc lựa chọn hành động có thể sẽ không phù hợp. Khi sự khám phá được thực hiện, và khi các phương án thay thế được kiểm tra, cảm xúc và tình cảm sẽ đảm nhiệm vai trò đưa ra lựa chọn cuối cùng.

8. Luôn cố gắng tìm kiếm các phương án thay thế, nhận thức mới và ý tưởng mới

Tại mọi thời điểm, một người có kỹ năng tư duy sẽ luôn cố gắng tìm kiếm các phương án thay thế, cách giải thích, cách hiểu mới, các khả năng hành động và các cách tiếp cận khác nhau. Khi ai đó tuyên bố rằng chỉ có hai phương án thay thế cho ý tưởng đó, người có kỹ năng tư duy sẽ ngay lập tức cố gắng tìm các phương án khác. Khi một người chỉ đưa ra được duy nhất một cách để giải thích sự việc, người có kỹ năng tư duy sẽ cố gắng tìm những cách giải thích khác. Liệu có phải chỉ có duy nhất một cách để nhìn nhận sự việc này?

9. Biết cách vận dụng linh hoạt lối tư duy cấp độ tổng quát và tư duy cấp độ chi tiết

Để thực hiện bất kỳ ý tưởng nào, chúng ta phải nghĩ đến những chi tiết cụ thể. Vì vậy, cuối cùng lúc nào chúng ta cũng phải làm rõ mọi thứ. Nhưng khả năng để tư duy sự việc ở cấp độ tổng quát (khái niệm, chức năng, cấp độ trừu tượng) cũng là đặc điểm quan trọng của người có kỹ năng tư duy. Đây chính là cách mà chúng ta tìm ra những phương án thay thế. Đây chính là cách để chúng ta chuyển từ ý tưởng này đến ý tưởng khác. Đây cũng chính là cách để chúng ta liên kết các ý tưởng. Ý tưởng tổng quát ở đây là gì? Làm thế nào chúng ta có thể thực hiện được ý tưởng tổng quát đó?

10. Đây là vấn đề “có thể” hay là “bắt buộc”?

Logic chỉ tốt ngang với nhận thức và thông tin mà nó đang sử dụng làm cơ sở

Đây là nguyên tắc then chốt, bởi nó liên quan đến sự thật và logic. Khi một điều được khẳng định là đúng thì nhận định đó là điều “bắt buộc”. Khi một kết luận được khẳng định “phải làm theo” từ việc đã xảy ra trước đó thì sẽ có sự nhấn mạnh “bắt buộc”. Nếu chúng ta có thể thử thách điều này và chỉ ra đó không chỉ là vấn đề của việc “phải làm” mà nó có thể vẫn có giá trị nhưng không phải giá trị võ đoán về sự thật và logic. Thậm chí, khi logic không có lỗi nào, kết

luận cũng chỉ phù hợp với nhận thức và thông tin mà logic dựa vào. Vậy nên chúng ta cần xem xét cơ sở này. Trong trò chơi và trong các hệ thống tín ngưỡng, chúng ta thiết lập những điều đúng đắn để chúng trở nên đúng đắn trong phạm vi, bối cảnh đó. Còn trong cuộc sống thực, chúng ta luôn cần phân biệt giữa "có thể" và "bắt buộc". Chúng ta cũng cần kiểm tra xem điều gì được đưa ra.

11. Khác biệt quan điểm có thể do khác biệt nhận thức

Khi có những quan điểm trái ngược nhau, chúng ta thường có khuynh hướng cảm thấy chỉ một trong số đó là đúng. Nếu bạn tin là mình đúng, bạn chứng minh những quan điểm khác là sai. Nhưng những quan điểm khác cũng có thể là "đúng". Một quan điểm khác dường như lại hợp lý và đầy logic dựa theo sự nhận thức khác biệt với bạn. Sự nhận thức này có thể gồm: những thông tin khác nhau, kinh nghiệm khác nhau, giá trị khác nhau và thế giới quan khác nhau. Để giải quyết tranh cãi và bất đồng, chúng ta cần thấy được sự khác biệt về nhận thức của cả hai phía. Chúng ta cần đặt chúng cạnh nhau và so sánh.

12. Tất cả mọi hành động đều có hậu quả và ảnh hưởng tới giá trị, tới mọi người và thế giới xung quanh

Không phải tất cả mọi suy nghĩ đều dẫn tới hành động. Ngay cả khi tư duy dẫn đến hành động, hành động này có thể bị hạn chế trong một bối cảnh cụ thể, chẳng hạn trong toán học, thí nghiệm khoa học, một trò chơi. Nói chung, tư duy dẫn đến một kế hoạch hành động, một giải pháp cho vấn đề, một dự định, một sự lựa chọn, một quyết định được thực hiện bằng hành động. Hành động đó sẽ có hậu quả trong tương lai và cũng tác động tới thế giới xung quanh. Thế giới này bao gồm giá trị và những người khác. Hành động không thể tách biệt, xa rời mọi vật. Thế giới là nơi vô cùng đông đúc. Các quyết định, sáng kiến luôn tác động lên những người khác và hoàn cảnh xung quanh.

TÓM LƯỢC

Tôi vừa trình bày 12 nguyên tắc tư duy cơ bản. Với mỗi nguyên tắc, tôi đều giải thích, miêu tả phạm vi và cả tầm quan trọng. Một vài nguyên tắc đề cập đến cách thức để chúng ta thực hiện các kỹ năng tư duy. Một số nguyên tắc khác lại liên quan tới việc thực hành các kỹ năng đó.

Việc thường xuyên xem lại những nguyên tắc này rất hữu ích.

BÀI TẬP LUYỆN NGUYÊN TẮC TƯ DUY

Các nguyên tắc này được trình bày mà không liên quan tới công cụ hay quá trình tư duy nào trong cuốn sách này. Vì vậy, các nguyên tắc này có thể được sử dụng riêng biệt cho cả những người không đọc cuốn sách này.

Bài tập của phần này là nắm được từng nguyên tắc và thảo luận về chúng. Thảo luận phải mang tính xây dựng. Tại sao nguyên tắc này là quan trọng? Nó hiệu quả nhất trong hoàn cảnh nào? Liệu mọi người có thường tư duy theo nguyên tắc này?

Ngoài ra, mỗi nguyên tắc có thể liên quan đến một số công cụ, hoạt động và thói quen bạn đã được học ở phần trước. Ví dụ, nguyên tắc 4 liên quan đến “trọng tâm và mục đích” và AGO. Nguyên tắc 7 liên quan đến “tư duy mũ đỏ”.

Phần lớn các nguyên tắc liên quan tới một hoặc nhiều hơn các phương pháp tư duy đã được đề cập ở phần trước. Bạn có thể sử dụng mục lục ở đầu cuốn sách hoặc các phần tổng kết để nhớ lại các nội dung đã được học.

Phần bốnCấu trúc và tình huống

T

ới phần này, bạn đã đọc qua những phần mà các quan điểm, thói quen, công cụ và hoạt động tư duy được trình bày riêng từng mục. Tất nhiên, ở phần Sáu chiếc mũ tư duy, tôi cũng đã trình bày về việc sử dụng kết hợp những chiếc mũ theo chuỗi. Và ở phần tổng kết thứ nhất, tôi cũng đã gợi ý có thể sử dụng các công cụ định hướng tư duy (AGO, CAF…) theo chuỗi. Nhưng đó chỉ là những gợi ý để sử dụng các công cụ theo nhiều cách khác nhau.

Không có công thức kỳ diệu nào có thể giúp ai đó trở thành người tư duy giỏi ngay lập tức. Nhiều người đưa ra những cấu trúc tư duy phức tạp, nhìn trên giấy thì có vẻ rất tốt nhưng thực ra lại không thể thực hành được. Một công thức phức tạp thì khó nhớ mà lại không thuận tiện dể sử dụng.

Trong cuốn sách này, đến thời điểm này, tất cả các công cụ và thói quen tư duy được trình bày đều có thể sử dụng riêng lẻ. Nếu bạn chỉ đọc công cụ PMI trong cuốn sách này chỉ công cụ đó cũng giúp bạn cải thiện tư duy. Nếu bạn chỉ học phần sáu chiếc mũ tư duy, phương pháp này cũng giúp bạn tư duy tốt hơn. Nếu bạn chỉ học kỹ thuật “po” và phương pháp khiêu khích, chỉ riêng nó thôi cũng rất có giá trị.

Một người có kỹ năng tư duy thường nắm được một vài thói quen tư duy cùng lúc. Ví dụ, người này có thể có cảm nhận tốt về giá trị (Giá trị ở đây là gì?), vừa có khả năng sẵn sàng thử nghiệm giá trị sự thật (Giá trị thực sự ở đây là gì?), và nhận thức được về sự cần thiết của việc xem xét cấp độ tổng quát của ý tưởng (Ý tưởng tổng quát ở đây là gì?). Trong khi đó, một người tư duy bình thường khác

chỉ có thể có được một thói quen trong đầu (Trong hoàn cảnh nào thì điều này là sự thật?).

Đây không phải là lời khuyên rằng bạn cần học thuộc lòng mọi thứ trong cuốn sách này ngay sau khi đọc xong lần đầu, bạn sẽ phải đọc đi đọc lại để thực sự trau dồi được các kỹ năng trong cuốn sách này.

Nhưng tôi muốn nhấn mạnh rằng, ngay cả khi bạn chỉ sử dụng một vài công cụ hoặc một vài thói quen tư duy, kỹ năng tư duy của bạn cũng sẽ được cải thiện đáng kể. Đó chính là lý do tại sao các thói quen và các công cụ được trình bày độc lập. Bạn hãy nghĩ về một người thợ mộc chỉ học cách sử dụng búa và cưa nhưng chưa học cách sử dụng bào và đục. Biết cách sử dụng cưa, người thợ mộc có thể cắt đồ vật; biết cách sử dụng búa (và đinh), người thợ mộc có thể gắn kết đồ vật với nhau. Anh ta chưa trở thành một người thợ mộc lành nghề, nhưng kỹ năng của anh ta đã tốt hơn rất nhiều so với trước đó.

Bây giờ tôi sẽ trình bày phần cấu trúc và tình huống. Một cấu trúc cho chúng ta biết kế hoạch những việc cần làm bây giờ và tiếp theo. Với các cấu trúc, chúng ta sử dụng những công cụ và thói quen đã học.

CẤU TRÚC

Một chiếc cốc là một cấu trúc. Một bậc cầu thang là một cấu trúc. Nhà ga sân bay là một cấu trúc. Trong tất cả các trường hợp trên, cấu trúc cho phép chúng ta làm mọi việc dễ dàng hơn. Bạn có thể uống nước mà không cần cốc. Bạn có thể trèo lên mà không cần bậc thang. Thậm chí bạn có thể lên máy bay bằng cách đi bộ đến thẳng chỗ máy bay đậu.

Chiếc cốc, bậc cầu thang và nhà ga sân bay là những cấu trúc cho phép chúng ta làm việc một cách đơn giản hơn tại một thời điểm để đạt được điều mà chúng ta muốn. Bạn đổ đầy nước vào cốc, đưa lên miệng và uống. Bạn bước từng bậc lên cầu thang. Tại nhà ga

sân bay, bạn được hướng dẫn làm các thủ tục như kiểm tra vé, kiểm tra an ninh và đi tới đúng máy bay.

Cấu trúc tư duy được trình bày trong cuốn sách này là cấu trúc trợ giúp tư duy. Cấu trúc được trình bày theo các bước. Chúng ta thực hiện lần lượt từng bước. Những bước đó giúp định hướng sự tập trung và giúp chúng ta tập trung vào một khía cạnh tại một thời điểm.

Thay vì phải lên kế hoạch định hình cấu trúc tư duy cho từng vấn đề, bạn chỉ cần học một cấu trúc và áp dụng nó.

Cấu trúc này không có gì thần bí, và bạn không nhất thiết phải sử dụng nó. Những cấu trúc được giới thiệu nhằm mục đích tạo sự tiện lợi cho bạn khi phải tư duy. Chúng giúp bạn hạn chế nhầm lẫn trong tư duy và giúp bạn tư duy theo nguyên tắc.

Một cấu trúc có thể là cấu trúc đa năng phù hợp với hầu hết các tình huống tư duy hoặc một cấu trúc cụ thể áp dụng cho một tình huống cụ thể.

TÌNH HUỐNG

Có rất nhiều tình huống tư duy khác nhau (khám phá, tổ chức, lập kế hoạch, thiết kế…), và tôi không có ý định trình bày tất cả các tình huống đó trong cuốn sách này. Tôi đã lựa chọn ba kiểu tình huống tư duy vì ba kiểu này đều rất quan trọng trong đời sống thường ngày. Ba kiểu tư duy này đề cập đến hầu hết các loại tư duy chúng ta cần, đó là:

Tranh luận/không tán thành

Vấn đề/nhiệm vụ

Quyết định/lựa chọn

Tôi sẽ trình bày các tình huống ở phần sau.

Tôi cũng sẽ chỉ ra mỗi tình huống tư duy cần một kiểu tư duy khác nhau và việc sử dụng các công cụ, thói quen, các cấu trúc tư duy cho mỗi tình huống.

TÓM TẮT

Một cấu trúc được sử dụng để thiết lập các bước của quá trình tư duy. Có cấu trúc đa năng và có những cấu trúc được thiết kế để giúp chúng ta tư duy trong những tình huống cụ thể.

TO/LOPOSO/GO

Đây là cấu trúc tư duy đa năng gồm năm giai đoạn đơn giản. Cấu trúc này có thể áp dụng trong hầu hết các tình huống tư duy.

Mỗi bước được thể hiện bằng các chữ cái viết tắt, và tên của cả năm bước đều kết thúc bằng chữ "O". Vậy nên cấu trúc này rất dễ nhớ.

Giờ chúng ta hãy xem xét từng bước của cấu trúc.

TO (TỚI):

Nơi nào chúng ta sẽ "TỚI"?

Chúng ta đang hướng "TỚI" điều gì?

Mục tiêu là gì?

Đích của chúng ta là gì?

Chúng ta muốn đạt được điều gì?

Trọng tâm là gì?

Xác định vấn đề và các phương án thay thế.

Sử dụng công cụ AGO để xác định mục tiêu.

Sử dụng chiếc mũ xanh lam để xác định nơi chúng ta muốn tới.

Từ viết tắt “TO” chỉ ra mục tiêu tư duy của chúng ta. Tại giai đoạn này, chúng ta cần xác định rõ ràng điều mà chúng ta đang cố gắng làm. Nếu chúng ta chỉ đưa ra ý tưởng chung chung và mơ hồ về mục đích của tư duy là chưa đủ. Mục đích này phải được xác định rõ ràng. Chúng ta không nên vội vàng thực hiện bước đầu tiên này. Chúng ta nên cố gắng kết thúc giai đoạn này với một nhận định rõ ràng.

20

“Mục đích tư duy của chúng ta là tìm ra cách tốt hơn để giải quyết vấn đề rác thải sinh hoạt. Chúng ta muốn kết thúc với một đề xuất cụ thể và một kế hoạch để thực hiện đề xuất này.”

“Mục đích tư duy của chúng ta là đi đến thỏa thuận về phần việc nhà mà con đảm nhận. Chúng ta muốn kết thúc với sự thỏa thuận xem con sẽ làm giúp bố mẹ những công việc nào trong nhà.”

“Mục đích tư duy của chúng ta là quyết định xem ai trong hai người này sẽ được tuyển dụng. Chúng ta muốn kết thúc với việc lựa chọn một trong hai người.”

LO:

LO xuất phát từ “look” trong tiếng Anh, ngoài ra người ta còn nói “lo and behold” (lạ chưa kìa), và cả một vài bài thánh ca cũng sử dụng cách diễn tả này. Nó có nghĩa là “nhìn vào điều này”:

Chúng ta đang có những gì?

Thực tế ở đây là gì?

Chúng ta có những thông tin gì?

Chúng ta không có những thông tin gì?

Tư duy mũ trắng.

Sử dụng CAF: những nhân tố nào cần được xem xét?

Sử dụng OPV: những ai liên quan đến ý tưởng này?

Bối cảnh tư duy là gì? Có thể là thân thiện, đối kháng, hợp pháp, khẩn cấp…

Những quan điểm liên quan là gì?

Ai đang thực hiện quá trình tư duy?

Hoàn cảnh tư duy là gì?

Giai đoạn “LO” chính là giai đoạn xem xét xung quanh. Những gì đang có sẵn? Những mảnh ghép của câu đố là gì? Đây cũng là giai đoạn tư duy khám phá, tư duy đồng thuận. Chúng ta quét lại thông tin để xem chúng ta có được những gì. Giai đoạn này không phải là giai đoạn cố gắng để đưa ra một kết luận.

Khi kết thúc giai đoạn này, chúng ta muốn thu thập tất cả các thông tin mà chúng ta cần, hoặc cụ thể hóa những gì chúng ta muốn có. Chúng ta muốn có một tấm bản đồ tốt hơn về toàn cảnh quá trình tư duy. Chúng ta muốn một danh sách các nhân tố cần xem xét. Chúng ta muốn biết bối cảnh tư duy. Chúng ta muốn biết những ai liên quan.

Hãy nghĩ đến một nhà thám hiểm, người được giao nhiệm vụ vẽ bản đồ cho một vùng đất mới.

PO:

“PO” chính là từ viết tắt mà tôi đã phát minh ra để thể hiện sự khiêu khích trong tư duy đa chiều. Sử dụng PO trong cấu trúc này cũng tương tự, nhưng với phạm vi rộng hơn. Chúng ta đưa ra những ý tưởng khả thi tương tự sự khiêu khích.

Những phương án thay thế là gì?

Sử dụng công cụ APC để tạo ra các phương án thay thế.

Đưa ra một vài phương án thay thế về ý tưởng tổng quát và sau đó tìm cách cụ thể để thực hiện những ý tưởng tổng quát đó.

Gợi ý.

Đề xuất.

Khả năng.

Giả thiết.

Suy đoán.

Ý tưởng xây dựng.

Tư duy mũ xanh lục.

Những gì được xem xét ở giai đoạn PO sẽ tùy thuộc vào nhu cầu tư duy. Nếu chúng ta cần hành động thì giai đoạn này sẽ xem xét các hành động thay thế. Nếu cần một giải pháp cho vấn đề, chúng ta sẽ xem xét các giải pháp thay thế. Nếu chúng ta cần một sự giải thích, chúng ta sẽ tìm các giả thiết thay thế.

"PO" là giai đoạn của tư duy mũ xanh lục, tức là giai đoạn sáng tạo. Chúng ta đưa ra những ý tưởng và những đề xuất.

Ở giai đoạn này, chúng ta không quyết định chọn phương án nào trong các phương án đã đưa ra. Chúng ta đưa ra các phương án tương đương.

"Lúc này, chúng ta có bốn lý do giải thích cho việc tại sao lại xảy ra tai nạn máy bay."

"Lúc này, chúng ta có ba giải pháp khả thi cho vấn đề cung cấp nước trong tương lai."

"Lúc này, chúng ta có bốn gợi ý về nơi chúng ta có thể tổ chức tiệc."

"Lúc này, tôi có hai lựa chọn cho sinh nhật của mình."

SO (VẬY):

SO là từ viết tắt bắt nguồn từ gốc “so” trong tiếng Anh.

“Vậy” điều gì là quan trọng?

“Vậy” chúng ta đang có những gì?

“Vậy” chúng ta sẽ làm gì tiếp theo?

Đây chính là giai đoạn chọn lựa giữa các phương án khả thi.

Chúng ta so sánh và kiểm tra các phương án thay thế.

Chúng ta cần một lựa chọn cụ thể để hành động (hoặc một sự giải thích).

Chúng ta thực hiện một FIP để đánh giá những ưu tiên.

Chúng ta kiểm tra các phương án theo những ưu tiên và các mục tiêu tư duy.

Chúng ta đánh giá mỗi phương án, sử dụng PMI, C&S và OPV.

Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta lựa chọn phương án này (C&S)?

Lợi ích và giá trị của phương án này (tư duy mũ vàng)?

Liệu nó có phù hợp với những gì chúng ta đã biết (tư duy mũ đen)?

Những nguy cơ và các vấn đề của phương án này là gì (tư duy mũ đen)?

Sau khi sử dụng tư duy mũ đen, chúng ta cũng cần tìm cách sửa đổi hoặc cải thiện ý tưởng để chỉ ra những thiếu sót.

Ở đầu giai đoạn SO, chúng ta có một số phương án. Tại thời điểm kết thúc giai đoạn này, chúng ta có một quyết định, một lựa chọn hoặc một kết luận.

Trong trường hợp chúng ta không thể đưa ra một quyết định, lựa chọn hay kết luận, kết quả rút ra tại thời điểm kết thúc giai đoạn này phải được đưa ra với sự xác định cẩn trọng. Nút thắt ở đây là gì? Chúng ta phải đi đâu? Một nhiệm vụ tư duy mới có thể được xác định, và toàn bộ quá trình tư duy được lặp lại theo nhiệm vụ mới được xác định.

Tại thời điểm kết thúc của giai đoạn SO, chúng ta luôn cần xác định kết quả cụ thể.

“Kết luận là chúng ta nên giữ vững lập trường và không đáp ứng những đòi hỏi đó.”

“Tôi quyết định là tôi muốn nhận được một chiếc máy quay phim trong dịp sinh nhật.”

“Quyết định là chúng ta tổ chức bữa tiệc trong nhà của John.”

“Chúng tôi quyết định sẽ tuyển anh Jones.”

“Kết quả là chúng ta không thể đưa ra quyết định. Đó là vì chúng ta không có chi phí để lập kế hoạch thay thế. Vậy nên giờ chúng ta cần có những khoản kinh phí này.”

“Kết quả là không địa điểm nào trong danh sách đề xuất phù hợp. Bây giờ chúng ta sẽ cố gắng tìm thêm một vài địa điểm khác.”

“Kết quả là chúng ta vẫn không thể thống nhất. Mặc dù chúng ta đã hiểu rõ hơn về vị trí của mỗi bên nhưng chưa đi đến thống nhất. Điểm bế tắc là tiền thanh toán cho công việc làm vào cuối tuần.”

Nếu bất kỳ ai cảm thấy không thỏa mãn với cách xác định kết quả tại thời điểm kết thúc giai đoạn SO, họ sẽ được tự do sử dụng chiếc mũ xanh lam và nêu rõ rằng anh ta không thỏa mãn và muốn cố gắng hơn nữa để xác định kết quả.

Trong trường hợp cần thiết phải đưa ra hành động (như trường hợp của bác sĩ với bệnh nhân), chúng ta không thể chờ đợi để có được

thêm thông tin. Quyết định được đưa vào sử dụng là quyết định khả thi nhất, tùy thuộc vào hoàn cảnh.

GO (ĐI):

Từ GO, nghĩa là “đi”, ám chỉ sự hành động.

Đi thôi nào!

Hãy tiến lên phía trước để thực hiện hành động!

Từ đây chúng ta có thể đi đến đâu?

Nếu tại thời điểm kết thúc giai đoạn SO chúng ta không có được một kết luận, lựa chọn hay quyết định cụ thể thì giai đoạn GO sẽ xác định các bước hành động mà chúng ta cần thực hiện vào lúc này. Các bước này có thể bao gồm thu thập thêm thông tin, tư duy thêm hay đặt ra một thời hạn.

Kế hoạch hành động là gì?

Làm thế nào để chúng ta thực hiện được ý tưởng này?

Chúng ta cần thực hiện những bước thực tế nào?

Làm thế nào để chúng ta thực hiện ý tưởng này một cách hiệu quả?

Làm thế nào để chúng ta kiểm soát được sự tiến triển?

Phương án thay thế là gì?

Kết quả của giai đoạn GO luôn là hành động. Tại thời điểm kết thúc giai đoạn này, chúng ta luôn cần một kết quả cụ thể. Hãy tưởng tượng bạn đang đi, bạn sẽ đi những bước tiếp theo. Nhưng bạn cần phải có hướng đi cụ thể để thực hiện bước đi đó. Kết quả của giai đoạn GO là hành động cho một mục đích cụ thể. Kết luận “Không làm gì” chỉ được chấp nhận nếu đây thực sự là một hành động tích cực. Ví dụ, không hạ giá vì đối thủ cạnh tranh đã hạ giá. Hay, không

chấp nhận khoản tiền chuộc. Còn “không làm gì” theo nghĩa chúng ta không quyết định gì là điều không thể chấp nhận.

“Đây là kế hoạch hành động.”

“Kết quả là một bản báo cáo. Peter sẽ viết bản báo cáo này. Bản báo cáo sẽ được nộp vào ngày 12 tháng 10.”

“Chúng ta sẽ dành 3 tháng tiếp theo để có được chi phí ước tính của ba nhà thầu. Elizabeth sẽ lập một đội riêng để lựa chọn các nhà thầu và nhận chi phí ước tính của họ. Chúng ta sẽ họp lần sau vào ngày 3 tháng 5 để xem xét vấn đề.”

“Quyết định là chuyến đi bị hủy bỏ. Hãy gọi cho những người khác để thông báo tin này trong chiều nay.”

“Chúng ta nhất trí rằng con sẽ trở về nhà muộn nhất là 11 giờ đêm. Bố mẹ sẽ viết điều này ra để không có thêm tranh luận nữa.”

“Chúng ta quyết định đầu tư 6 triệu bảng để phát triển loại máy cắt cỏ mới. John sẽ xác định việc cần làm và đưa ra kế hoạch hành động. Chúng ta sẽ cho ra mắt loại máy này vào giữa tháng 6.”

“Bước đầu tiên là chúng ta sẽ tổ chức trưng cầu ý kiến. Bước tiếp theo tùy thuộc vào kết quả của cuộc bỏ phiếu.”

Nếu tại giai đoạn này có ai đó không thỏa mãn với một kết quả hành động cụ thể, người này có thể sử dụng chiếc mũ xanh lam và hỏi: “Kết quả hành động là gì?” Bởi giai đoạn GO là giai đoạn kết thúc bằng hành động cụ thể.

CẤU TRÚC THỊ GIÁC

Biểu đồ ở trang bên thể hiện cấu trúc TO/LOPOSO/GO bằng hình ảnh. Tôi đã chọn hình chữ “L” bởi phần thẳng đứng của chữ L chỉ ra cái chúng ta có trước mắt (mục tiêu, thông tin, khả năng) và phần nằm ngang của chữ L chỉ cách chúng ta tiến tới (từ khả năng ra quyết định và sau đó là hành động).

Sự tách biệt giữa đầu vào hiện tại với đầu ra hành động cũng được gợi ý, ở nơi cái phễu đầu vào dẫn tới giai đoạn “PO” của các khả năng trong bản đồ trang bên. Từ giai đoạn “PO”, một cái phễu đầu ra sẽ dẫn ra thế giới bên ngoài.

Hai gạch chéo trong cấu trúc TO/LOPOSO/GO giúp cấu trúc này dễ phát âm và gợi ý rằng có một mục tiêu tư duy, một hành động đầu ra (TO và GO). Quá trình tư duy diễn ra ở giữa mục tiêu và kết quả. Các gạch chéo cũng tách các từ được sử dụng thường xuyên là “TO” và “GO” ra khỏi những từ ít dùng hơn. Cuối cùng, phát âm của từ “TO” hơi khác với tất cả những từ còn lại (phát âm trong tiếng Anh). Tuy nhiên, đây chỉ là vấn đề nhỏ.

SỰ TƯƠNG TÁC

Các giai đoạn của cấu trúc năm bước đơn giản này đã được trình bày độc lập và chúng nên độc lập với nhau như vậy, nếu không, chúng sẽ mất đi giá trị tổ chức. Tuy nhiên, khi thực hành, có thể có sự tương tác giữa các bước. Ví dụ, có sự tương tác giữa bước LO và TO bởi trong quá trình thu thập thông tin bạn luôn cần nhìn lại mục đích của tư duy. Việc này giúp xác định những thông tin phù hợp. Tương tự, các phương án thay thế tìm được ở bước PO cũng có thể dựa trên những gì sẵn có ở bước LO. Sự lựa chọn được đưa ra tại giai đoạn SO có thể cần đối chiếu với mục đích TO và LO (ví dụ như xem xét người liên quan).

TÓM LƯỢC

Tôi vừa trình bày cấu trúc tư duy mục đích tổng quát gồm năm bước. Cấu trúc này tương đối dễ nhớ vì nó hình thành dựa vào tên từng bước TO/LO PO SO/GO và được biểu diễn bằng sơ đồ hình ảnh chữ L. Cấu trúc này đưa ra các bước tư duy có thể được sử dụng trong hầu hết các tình huống tư duy.

21

Bài tập luyện TO/LOPOSO/GO

1. Một số người ngoài hành tinh có khả năng nhìn và hành động giống hệt con người nếu họ muốn. Hai người ngoài hành tinh đã đáp xuống Trái đất trên một chiếc đĩa bay và định đi mua sắm trong một trung tâm thương mại lớn. Với tư duy đã được đào tạo, họ sẽ sử dụng cấu trúc TO/LOPOSO/GO. Với mỗi giai đoạn trong năm giai đoạn tư duy, bạn hãy hình dung xem những người đó sẽ nghĩ gì.

2. Người ta nói rằng người trẻ thử dùng ma túy bởi bạn bè của họ cũng dùng ma túy, bởi việc làm này thể hiện sự thông minh hay chứng tỏ sự chịu chơi, hay bởi họ cảm thấy buồn tẻ và muốn điều gì đó kích thích. Những kẻ buôn ma túy lại bị đồng tiền thôi thúc làm việc này. Dường như việc dùng ma túy khá hợp mốt mà lại dễ dàng để thử. Vậy làm thế nào bạn có thể thuyết phục những người trẻ không thử sử dụng ma túy? Hãy chỉ ra các bước tư duy theo cấu trúc TO/LOPOSO/GO.

3. Một thanh niên 18 tuổi có cơ hội làm việc tại Nhật Bản trong vòng 1 năm với một người bạn của gia đình anh, người đã được bổ nhiệm tới Tokyo làm việc. Chàng thanh niên đang quyết định xem có nên đi không. Hãy trình bày cách tư duy của bạn về vấn đề này. Sử dụng cấu trúc TO/LOPOSO/GO. Hãy cố gắng đưa ra một kết luận nào đó.

4. Phần lớn các phương tiện giao thông ra vào thị trấn phải đi qua một chiếc cầu bắc qua một dòng sông. Cây cầu đã bị một chiếc xà lan làm hỏng nặng và phải ngưng sử dụng để sửa chữa. Người chịu trách nhiệm sửa chữa chiếc cầu sử dụng cấu trúc TO/LOPOSO/GO để tư duy. Nhưng do một lỗi trong máy tính, trật tự cấu trúc tư duy đã bị đảo lộn. Bạn hãy sắp xếp những mục dưới đây vào những giai đoạn phù hợp:

… Tìm ra đường vòng để mọi người đi lại.

… Vào giờ cao điểm có 1.500 phương tiện qua lại mỗi giờ.

… Dựng tạm một cây cầu mới cạnh đó.

… Báo tin trước trên ti vi và báo đài.

… Tập hợp một đội xây dựng.

… Cân nhắc các nhu cầu kinh doanh trong thành phố.

… Cân nhắc ý kiến của các cử tri trong thành phố và các vùng lân cận.

… Dựng biển báo đường vòng.

… Cân nhắc yếu tố chi phí.

… Chặn hai đầu cầu để mọi người đi những con đường khác.

Tranh luận và bất đồng

Đây là tình huống tư duy thường gặp, hay nói cách khác, đây là tình huống phổ biến cần phải tư duy nhiều hơn những tình huống khác. Mỗi người có những quan điểm hoặc ý kiến khác nhau. Mỗi người muốn làm mỗi việc khác nhau. Một người cảm thấy người khác nên làm một việc cụ thể nào đó nhưng người kia lại không đồng ý.

Tình huống có thể chuyển từ tranh luận trong yên bình sang bất đồng và tranh cãi dữ dội.

CẢM XÚC VÀ CẢM GIÁC

Cảm xúc có thể được thể hiện đúng mực ngay từ đầu. Tuy nhiên, sự bất đồng nảy sinh từ chính những cảm xúc đó. Trong những trường hợp như vậy, nguyên nhân dẫn đến bất đồng không phải là điều quan trọng, bởi bất đồng chỉ là cách để thể hiện những cảm xúc bị che giấu. Điều quan trọng là nhận thức được những khả năng xảy ra bất đồng kiểu này, bởi trong những trường hợp như vậy, việc nôn nóng dập tắt tranh luận ngay lập tức có thể không có lợi.

Cảm xúc tức giận, sợ hãi, và đặc biệt là oán giận có thể tồn tại ngay từ thời điểm bắt đầu tư duy. Trong thực tế, “oán giận” là cảm xúc

hoặc cảm giác thường gặp. Nó là sự tổng hợp giữa các cảm xúc không thích, ghen tị, cảm thấy không công bằng, cần được chú ý và một số yếu tố tương tự.

Trong phần này, tôi không đưa ra những giải pháp cụ thể để giải quyết các bất đồng nảy sinh trực tiếp từ sự bất mãn đã dồn nén từ lâu. Một vài cách tiếp cận tư duy có thể giúp ích cho việc giải quyết những bất đồng kiểu như vậy, nhưng tốt hơn là nên đưa ra lời khuyên.

Cũng có những cảm xúc nảy sinh trong khi tranh luận hoặc tranh cãi. Đó là những cảm xúc giận dữ, sợ hãi, xúc phạm, to tiếng hay bắt nạt.

Sử dụng chiếc mũ đỏ

Chiếc mũ tư duy màu đỏ được sử dụng theo hai cách: để khám phá cảm giác và để ra dấu cảm xúc.

Tại thời điểm bắt đầu hoặc bất kỳ giai đoạn nào của cuộc tranh luận, cả hai bên đều có thể đề xuất:

… “Tất cả chúng ta hãy sử dụng chiếc mũ đỏ và xem chúng ta thấy những gì?”

Cả hai bên đều khám phá cảm giác và thể hiện những cảm giác ấy. Nếu bạn không chắc người kia đang nói thật, bạn có thể bày tỏ sự nghi ngờ và thậm chí có thể nói điều mà bạn nghĩ về tư duy mũ đỏ của người đó nên là gì.

Chiếc mũ đỏ luôn là cách để chúng ta khám phá các cảm giác và thể hiện chúng.

Khi chiếc mũ đỏ được sử dụng để ra dấu cảm xúc, nó trở thành một cách để chuyển hướng tư duy. Nếu nhóm tranh luận kia có suy nghĩ quá thiên về cảm xúc và lạm dụng điều này, bạn có thể nói: “… Thế là đủ đối với chiếc mũ đỏ rồi.”

Điều này không có nghĩa là tư duy mũ đỏ có sai lầm gì mà ngụ ý rằng tư duy mũ đỏ không dựa trên cơ sở lý do và không phải là vấn đề để thảo luận.

Chiếc mũ đỏ cũng được dùng để ra dấu và thể hiện cảm giác của chính bạn.

… “Đội chiếc mũ đỏ, tôi cảm thấy tức giận về gợi ý này.”

Theo cách sử dụng này, bạn có thể thấy được phản ứng mang tính cảm xúc của mình đối với một gợi ý. Bạn không cần giải thích gì về cảm xúc đó.

Từ ngữ

Có rất nhiều từ khiến người khác cảm thấy bị xúc phạm: “ngu ngốc”, “dốt nát”, “lười biếng”, “ích kỷ”… Hầu hết đều là tính từ.

Đây thực sự là những từ ngữ thuộc tư duy mũ đỏ: chúng thể hiện cảm giác nhưng không có sức mạnh logic. Chúng ta cố gắng tìm ra những từ mang tính chất như vậy và loại bỏ tất cả những từ đó khi chúng ta tranh luận.

… “Bạn hãy dùng những từ khác thuộc tư duy mũ đỏ.”

Chúng ta cũng cần nhớ rằng rất nhiều tính từ chỉ được dùng để biểu thị cảm giác, và từ mà chúng ta lựa chọn để dùng chính là cách để chúng ta thể hiện cảm giác. Ví dụ, nếu bạn nói thứ gì đó “nặng mùi”, bạn muốn nói rằng bạn không thích thứ đó. Nhưng nếu bạn nói thứ gì đó “có mùi thơm”, bạn muốn nói rằng bạn thích nó. Thậm chí, trong hầu hết các bài viết khách quan và thông minh, chúng ta cũng có thể tìm thấy cách diễn đạt này. Một bài tập thú vị là tìm một tờ báo và khoanh tròn vào các tính từ được sử dụng. Hầu hết tất cả chúng đều là những tính từ miêu tả cảm giác, thường được sử dụng trong tranh luận. Và theo cách này, tranh luận không có giá trị. Vì nó giống với câu nói:

… “Lý lẽ của tôi là đúng vì tôi cảm thấy thế.”

Nếu ai đó nói:

… "Tại sao anh mặc bộ quần áo trông ngớ ngẩn thế?"

Thì tức là người đó ngụ ý nói rằng:

… "Tôi không thích anh mặc bộ quần áo mà tôi không thích."

Từ "đúng" và "sai" được sử dụng quá nhiều trong tranh luận. Chúng không tạo nên giá trị cho tư duy mà còn gây ra rất nhiều vấn đề. Những từ này thể hiện sự tuyệt đối. Chúng ta thường nghĩ rằng nếu chúng ta có khả năng để chứng minh bên kia sai trong một vấn đề nhỏ thì họ hẳn là người ngớ ngẩn và sai lầm trong mọi vấn đề. Nhưng rõ ràng, nếu bên kia có thể sai lầm đến 95% với những thứ được tuyên bố, họ vẫn hoàn toàn đúng với 5% còn lại.

Có rất nhiều từ ẩn chứa hàm ý và có thể được dùng trong bất cứ tình huống tranh luận nào: "không quan tâm", "ích kỷ", "kẻ cả". Không có sự tự vệ nào có thể chống lại những từ này bởi chúng có nghĩa là:

… "Tôi cho rằng bạn là một người ích kỷ. Bạn không thể bắt tôi không nghĩ như vậy."

Như một thói quen tư duy, bạn nên xem xét những từ được sử dụng trong bất kỳ cuộc tranh luận nào. Câu hỏi quen thuộc là:

Liệu từ này có phải là từ mũ đỏ? Nó có ý nghĩa gì ngoài biểu đạt cảm xúc.

Chỉ ra những từ này và tránh sử dụng chúng là một việc làm hữu ích.

NHẬN THỨC

Nhận thức và không logic cũng là nền tảng của hầu hết những sự bất đồng và tranh cãi. Mỗi bên đều hoàn toàn logic nhưng lại dựa trên nhận thức của riêng họ.

Một người mẹ muốn con gái mình về nhà sớm bởi nhận thức của người mẹ là thế giới bên ngoài có quá nhiều vấn đề như: rượu bia, bạn bè xấu, nghiện ngập, bạo lực đường phố... Người con gái lại không muốn về nhà sớm bởi nhận thức của cô là thế giới bên ngoài có nhiều điều tốt đẹp, bạn bè tốt, những bữa tiệc vui vẻ, không ma túy, và cô cảm thấy thật ngốc nghếch nếu cô phải về nhà sớm hơn những người bạn khác. Cả người mẹ và con gái đều đúng nhưng theo cách nhận thức của họ.

Nguồn gốc quan trọng của sự khác biệt trong nhận thức có liên quan đến tương lai. Chúng ta có thể biết về hiện tại nhưng những suy luận về tương lai đều dựa trên kinh nghiệm cá nhân. Một người cha muốn con trai mình học hành chăm chỉ để vượt qua kỳ thi. Người cha biết rằng nếu con mình không có bằng cấp thì sẽ rất khó để xin việc. Người con lại tin rằng đương nhiên là mình sẽ sống tốt như gia đình và bạn bè mình. Không người bạn nào của cậu học hành chăm chỉ, nên học hành chăm chỉ không quan trọng lắm.

Hầu hết mọi sự hiểu lầm đều dựa trên nhận thức khác nhau. Bạn đâm sầm vào một người nào đó, làm anh ta đánh đổ ly nước đang uống. Anh ta nghĩ bạn là một người hung hăng nhưng bạn biết rằng đó chỉ là do sơ ý.

Bạn mượn đồ của ai đó với ý định sẽ trả lại. Nhưng người khác lại nghĩ rằng bạn đã đánh cắp nó.

Vì thế, nhận thức cần phải được khai sáng và xác định rõ.

Có ba bước cơ bản để giải quyết bất đồng có thể được áp dụng với nhận thức:

1. Đây là nhận thức của tôi. Đây là cách tôi xem xét tình huống này.

2. Đây là cách mà tôi nghĩ anh dùng để xem xét tình huống này.

3. Bạn xem xét tình huống này như thế nào?

Bước hai và bước ba có thể đảo ngược thứ tự cho nhau. Ví dụ, mỗi bên có thể lần lượt nêu lên nhận thức của mình. Hoặc cả hai bên có thể cùng viết ra, sau đó đọc lên. Khi một bên dường như chưa sẵn sàng để xác định nhận thức của mình, bạn có thể thay họ làm điều này:

... "Đây là cách mà tôi nghĩ bạn đã dùng để xem xét tình huống này. Nếu tôi sai, hãy nói cho tôi biết tôi sai ở đâu."

Một khi nhận thức của cả hai bên được đặt cạnh nhau, chúng ta có thể khám phá ra sự khác biệt giữa chúng. Có thể cả hai bên đều đúng nhưng cách nhìn nhận thì khác nhau. Có thể là do một bên có những thông tin tốt hơn, mà nhận thức của họ dựa trên những thông tin ấy. Sự so sánh và khám phá nhận thức này thường đủ để giúp chúng ta giải quyết được bất đồng, hoặc ít nhất cũng thay đổi suy nghĩ của cả hai bên theo hướng tích cực, cả hai cùng làm việc với nhau để tìm ra kết quả:

… "Tại sao tôi lại nhận thức sự việc theo cách này?"

… "Tại sao bạn lại nhận thức sự việc theo cách đó?"

GIÁ TRỊ

Sau sự khác nhau về nhận thức, sự khác nhau về mặt giá trị cũng là nguyên nhân của hầu hết những bất đồng. Nhận thức phải đến trước, bởi chúng ta cần nhận thức được các giá trị sẽ bị ảnh hưởng như thế nào.

Một chính phủ cho phép giá lương thực tăng theo giá thị trường. Mọi người phản đối điều này bởi lúc đó họ sẽ phải chi nhiều tiền hơn và có thể không có tiền. Nhưng chính phủ lại có nhận thức về mặt lâu dài, tăng giá lương thực sẽ khuyến khích người nông dân trồng nhiều lương thực hơn, và đương nhiên lượng lương thực được bán trong các cửa hàng sẽ tăng lên.

Đôi lúc, bất đồng nảy sinh chỉ vì hai bên có những giá trị khác nhau. Đối với một người trẻ thì giá trị "sức ép của những người đồng trang

lứa” là vô cùng lớn. Bạn muốn giống họ. Bạn muốn được xem như một chàng thanh niên mạnh mẽ chứ không phải là một người kỳ quặc. Cha mẹ thường rất khó chấp nhận các giá trị này. Cha mẹ thường nghĩ về các giá trị như sức khỏe, sự nguy hiểm, khả năng kiếm sống, an toàn lâu dài, những điều mà người hàng xóm của họ có thể nghĩ đến.

Đôi khi các bên có cùng giá trị nhưng hành động được thực hiện lại ảnh hưởng tới mỗi bên theo một cách khác nhau. Một cửa hàng tăng giá hàng hóa để có thêm lợi nhuận. Khách hàng phải trả nhiều tiền hơn và chỉ còn ít tiền để tiêu cho những khoản khác. Như vậy giá trị “có thêm tiền” là như nhau với cả hai bên.

Nhận thức về rủi ro rõ ràng là một vấn đề của nhận thức. Một cô gái muốn đi du lịch vòng quanh Ấn Độ với vài người bạn. Cha mẹ cô gái nhận thức về rủi ro phát sinh từ bệnh tật, trộm cướp, bạo lực… Cô gái có vài người bạn mới trở về từ chuyến đi Ấn Độ mà không có rắc rối gì thì lại nhận thức về rủi ro theo cách khác. Đây là vấn đề về nhận thức.

Nhưng nếu cả cha mẹ và con cái có cùng nhận thức về rủi ro, sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro lại là vấn đề của các giá trị khác nhau. Người con gái muốn đi với các bạn. Cô gái quan tâm đến sự khác nhau về tôn giáo. Cô gái muốn được khám phá, muốn có thời gian để suy nghĩ trước khi bắt đầu đi làm. Nhưng cha mẹ cô lại không quan tâm đến bất kỳ giá trị nào trong số đó. Họ chỉ nhìn thấy nguy hiểm đối với con gái họ, những chi phí tốn kém và khó khăn khi phải giải cứu cô.

Ba bước tiếp cận cơ bản được áp dụng với các giá trị là:

1. Đây là những giá trị của tôi (liên quan tới tình huống).

2. Đây là cách tôi xem xét giá trị của bạn.

3. Giá trị của bạn là gì?

Cũng giống như những câu hỏi ở phần Nhận thức, câu hỏi 2 và 3 ở phần này cũng có thể đổi chỗ cho nhau. Cùng với nhận thức, bạn cũng có thể đưa ra giá trị cho phía bên kia nếu họ không sẵn sàng hợp tác.

Khi các giá trị đã được đặt cạnh nhau, chúng ta tiến hành so sánh. Điều này khó hơn so sánh nhận thức. Với nhận thức, bạn có thể ngay lập tức nhìn thấy khả năng của cách nhận thức khác, và bạn có thể chấp nhận khả năng này. Nhưng với giá trị, bạn có thể nhìn thấy những giá trị khác nhưng khó để quyết định xem giá trị nào quan trọng hơn, liệu giá trị nào nên được cân nhắc để đưa ra kết quả.

Trong những tình huống như vậy, mỗi bên đều phải nỗ lực một cách cẩn trọng để chỉ ra giá trị của bên kia nên được nhìn nhận như thế nào. Cô con gái trên đường tới Ấn Độ có thể gọi điện cho cha mẹ rằng cô hiểu nỗi lo của họ thông qua việc: mua được bảo hiểm tốt, liên lạc thường xuyên với cha mẹ, mua sẵn vé khứ hồi, không bao giờ tự đi một mình.

Hai người bạn thuê một căn hộ. Một người coi trọng giá trị của sự gọn gàng. Người còn lại coi trọng giá trị của việc tự do để mọi thứ ở bất cứ đâu. Giá trị nào sẽ được lựa chọn? Có thể sẽ có một cuộc thỏa thuận về việc người coi trọng giá trị là sự gọn gàng sẽ thu gọn mọi thứ gọn gàng nhưng sẽ trả ít tiền thuê hơn. Hoặc họ có thể thỏa thuận rằng cả hai đều phải gọn gàng tại một số chỗ quy định trong nhà, không phải mọi chỗ.

Một nguyên tắc chung là mọi người đều có quyền theo đuổi giá trị của mình (trong giới hạn) nhưng không áp đặt giá trị đó lên những người khác. Một người muốn nghe nhạc lớn tốt hơn là nên đeo tai nghe hoặc mang đài vào phòng cách âm để nghe.

Dự kiến và nỗ lực sáng tạo được sử dụng để xem xét cách dung hòa những giá trị khác nhau. Còn nếu không thể thỏa mãn được tất cả các giá trị thì lúc đó cần phải thay đổi giá trị.

… “Tôi sẽ đổi giá trị này với giá trị đó của anh.”

… “Cậu có thể mời bạn đến ăn bất cứ lúc nào, bù lại cậu phải dọn dẹp tất cả mọi thứ.”

… “Anh có thể mượn ô tô nếu anh đồng ý đổ đầy xăng.”

Thỏa thuận, đàm phán, bồi thường và thực hiện cam kết đều là những hình thức trao đổi giá trị. Một điều khá nguy hiểm là trong quá trình giải quyết tranh chấp chúng ta có thể luôn muốn được đền bù cho việc không được làm theo ý mình. Đây là một thói quen xấu, khiến cho nỗ lực để giải quyết tranh luận gặp phải nhiều khó khăn. Chúng ta có thể gây ra tranh cãi sai lầm, từ chối xem xét lý do để đạt được lợi ích nào đó. Ví dụ, cha mẹ cô gái có thể kiên quyết rằng cô không thể tới Ấn Độ nếu không vượt qua kỳ thi.

Chúng ta cần tránh các giá trị không liên quan.

Liệu giá trị này có liên quan đến cuộc tranh cãi?

Một người cha phải thức rất khuya để đến một bữa tiệc đón con về, ông có thể đưa ra vài lời gợi ý nào đó để đền bù cho việc mất ngủ. Một người cha khác không phải đón con về khuya nên không cần sự đền bù nào hết bởi người cha này không cho phép con về nhà muộn.

LOGIC

Nói chung, so với nhận thức và giá trị thì logic chỉ chiếm một phần tương đối nhỏ trong nguyên do tranh cãi cũng như giải quyết tranh cãi. Trong khi sự nhận thức thấu đáo dường như có thể ngay lập tức thay đổi giá trị và cảm xúc, lập luận logic thường khó có khả năng làm được như vậy.

Logic có vai trò hình thành những ý kiến mang tính xây dựng để hòa giải xung đột giá trị hoặc để trao đổi giá trị.

Logic thường liên quan trực tiếp trong những trường hợp tranh luận thông thường, chẳng hạn những khác biệt do bất đồng hoặc do tranh cãi.

Ba câu hỏi theo thói quen đã được nêu trong cuốn sách này có thể được sử dụng ở đây là:

1. Giá trị thực sự ở đây là gì?

2. Có phải thực hiện việc này tiếp theo không?

3. Trong điều kiện nào thì nó đúng?

Sự khác nhau giữa giá trị sự thật được tuyên bố và giá trị sự thật trong thực tế rất quan trọng. Điều gì đó được tuyên bố là hoàn toàn đúng hóa ra lại dựa trên tin đồn từ một người khác. Những thông tin được tuyên bố là chính xác có thể bị nghi ngờ.

… “Nếu thông tin đó là đúng, tôi sẽ chấp nhận quan điểm của anh.”

Khi ai đó nói rằng việc này cần phải được thực hiện tiếp sau một việc khác thì người nghe cần cảnh giác để xem mức độ của từ “phải” trong tình huống này.

... “Lập luận của anh là nếu không có ai khác ở trong nhà thì bạn tôi chính là người đã cầm cuốn sách. Anh nói rằng không thể có trộm bởi không tên trộm nào vào nhà chỉ để lấy một cuốn sách. Còn có khả năng khác: cuốn sách không nằm ở nơi mà anh nói. Anh đã đặt ở đâu đó và quên mất nơi để nó.”

Khả năng nghĩ về các phương án khác thường là cách tốt nhất để chỉ ra điều gì có thể sẽ xảy ra tiếp theo, nhưng không “bắt buộc” phải xảy ra.

Kiểm tra điều kiện xảy ra sự việc luôn là yếu tố rất quan trọng trong lối lập luận logic, bởi vì cũng như nhận thức, cả hai bên đều có thể đúng nhưng trong những điều kiện khác nhau.

... “Anh đúng, mọi người đều đồng ý rằng con chó của anh biết nghe lời và hầu như lúc nào nó cũng ngoan. Nhưng cũng có những lúc nó trở nên hung dữ và nguy hiểm. Có thể là nó chỉ như thế trong một hoặc hai giờ một năm, hoặc khi thời tiết rất nóng, nhưng để đảm

bảo an toàn cho những đứa trẻ xung quanh, chúng tôi không thể mạo hiểm như vậy.”

... “Không phải vấn đề là đàn ông tốt hay xấu. Lịch sử đã cho thấy đàn ông có thể cư xử rất tồi trong những hoàn cảnh nhất định. Nhưng trong những hoàn cảnh khác, đàn ông có thể cư xử rất tốt. Cả hai quan điểm này đều đúng.”

... “Với vấn đề này, nguyên tắc là rất quan trọng. Nếu không theo nguyên tắc đó, chúng ta có thể triệt tiêu sự sáng tạo và sự phát triển.”

Nếu tranh luận được đưa ra trên cơ sở khám phá sự việc thì chúng ta luôn có thể nhận ra tại sao hai người lại có hai quan điểm khác nhau. Nhưng nếu tranh luận được đưa ra dựa trên sự xung đột (trong hầu hết các trường hợp), cả hai bên sẽ càng khó để đi đến cùng một kết quả.

Với logic, chúng ta cũng có thể áp dụng tư duy ba bước:

1. Đây là mạch logic trong lập luận của tôi.

2. Tôi tin rằng đây là mạch logic trong lập luận của bạn.

3. Hãy nói lại với tôi mạch logic trong lập luận của bạn là gì?

Với nhận thức và giá trị, chúng ta có thể không biết suy nghĩ của bên kia. Với logic, chúng ta nên biết điều này bởi đó là những điều chúng ta được nghe. Nếu không, chúng ta có thể yêu cầu bên kia khái quát hóa hay tóm tắt lý lẽ đó.

Cũng như nhận thức và giá trị, những lập luận logic khác nhau được đặt cạnh nhau để so sánh. Cơ sở của sự khác nhau là gì? Chúng ta có thể đồng ý với nhau điều gì? Chúng ta có thể thỏa thuận lại điều gì?

Thường thì lý lẽ được đưa ra dựa trên sự suy đoán về tương lai.

… “Nếu chúng ta tăng giá giày, sẽ không ai mua giày của chúng ta.”

… “Ai cũng sẽ phải tăng giá sớm thôi. Nếu tăng giá lúc này, chúng ta sẽ không phải tăng giá nữa khi mọi người làm điều đó. Chúng ta có thể bị lỗ lúc này nhưng lại được lãi về sau.”

Chúng ta có thể đưa ra những cơ sở cho các suy đoán nhưng cũng có khi chúng ta phải chấp nhận rằng cả hai quan điểm đối lập đó đều có lý. Sau đó chúng ta lựa chọn dựa trên những cơ sở khác (chẳng hạn khả năng thử nghiệm một ý tưởng).

CẤU TRÚC CỤ THỂ

Cấu trúc cụ thể đối với kiểu tranh cãi/bất đồng rất dễ hiểu.

Đầu tiên, có bốn mức độ mà chúng ta cần xem xét lần lượt:

1. Cảm giác.

2. Nhận thức

3. Giá trị.

4. Lập luận logic.

Ở mỗi cấp độ có bốn việc cần làm:

1. Tuyên bố và miêu tả mỗi bên.

2. So sánh: điểm giống và khác nhau.

3. Dự kiến

4. Trao đổi và thương lượng.

Tuyên bố

Có ba câu hỏi cơ bản:

1. Đây là nhận thức (cảm giác, giá trị hoặc logic) của tôi.

2. Đây là những gì tôi tin là nhận thức (cảm giác) của anh.

3. Nhận thức (cảm giác, giá trị, logic) của anh là gì?

Trong thực hành, các câu hỏi này quan trọng nhất khi xem xét về mặt nhận thức và giá trị. Hai bên đều trình bày rõ lập luận của mình về mặt logic và cảm giác với bên kia. Còn nhận thức và giá trị thường được thể hiện kém rõ ràng hơn do bị ẩn dưới cảm giác và logic.

So sánh

Quan điểm của bên này được đặt cạnh quan điểm của bên kia. Không cần nỗ lực để thách thức hay đặt câu hỏi về căn cứ nhận thức hoặc giá trị của bên kia. Các quan điểm có thể được so sánh với nhau:

1. Những điểm tương đồng là gì?

2. Những điểm khác biệt là gì?

Cần tìm hiểu sự khác biệt phát sinh như thế nào. Liệu đây có phải là vấn đề của thông tin hay do nhìn nhận bức tranh từ những góc độ khác nhau?

Dự kiến

Lúc này, cần cố gắng đưa ra một kết quả thỏa mãn cả hai phía.

1. Hai quan điểm có thể được thỏa hiệp không?

2. Có sự dự kiến nào có thể thỏa mãn cả hai phía không?

Mỗi bên đều nỗ lực để chỉ ra giá trị của bên kia được quan tâm như thế nào.

Trao đổi

Sự trao đổi thường được áp dụng tùy vào từng giá trị. Chúng ta phải từ bỏ một vài giá trị để đổi lấy một vài giá trị khác.

1. Giá trị quan trọng nhất đối với tôi là gì?

2. Những giá trị nào tôi có thể từ bỏ?

3. Những giá trị mới có thể được cân nhắc là gì?

Sự bồi thường có thể liên quan trong giai đoạn này.

TRANH LUẬN HIẾU THẮNG

Trong phần này, tôi đã đưa ra giả thiết hai bên trong cuộc tranh luận mong muốn tìm cách xóa bỏ bất đồng. Nhưng trong cuộc sống thực, không phải mọi việc đều diễn ra như vậy.

Với cuộc tranh luận hiếu thắng, một bên cảm thấy họ có thể chiến thắng và không muốn thỏa hiệp hoặc giải quyết tranh luận. Cách tốt nhất mà một bên có thể làm là khiến cho bên kia hiểu rằng họ khó có thể giành được phần thắng, và nếu có thể thì họ phải trả giá cao nhưng không đáng để làm vậy.

Cũng có lúc mọi người thích tranh luận, bởi khi tranh luận, họ có thể cảm nhận được vị trí và tầm quan trọng của mình. Nếu bạn có thể chỉ ra những giá trị liên quan để tiếp tục cuộc tranh luận, sau đó bạn cố gắng chỉ ra được những cách khác để đạt được những giá trị đó và việc tiếp tục tranh luận có thể phá hủy đi những giá trị đó.

Thật đáng tiếc khi sự tranh luận một cách hiếu thắng của bên này chỉ nhằm mục đích vùi dập bên kia nhiều nhất có thể.

TÓM LƯỢC

Cấu trúc có thể áp dụng trong các tình huống tranh luận/bất đồng được trình bày theo bốn cấp độ: cảm giác, nhận thức, giá trị và logic. Với mỗi cấp độ, mỗi bên cố gắng để chỉ ra và đặt các quan điểm của cả hai ở cạnh nhau. Sau đó cả hai bên tiến hành so sánh để nỗ lực giải quyết những điểm bất đồng. Bước tiếp theo là hai bên

cố gắng đi đến một kết quả có thể thỏa mãn giá trị của cả hai. Nếu không, hai bên có thể tiến hành “trao đổi” giá trị cho tới khi cả hai đều cảm thấy thỏa mãn.

Bài tập luyện tranh luận và bất đồng

1. Hai người bạn đã nhất trí đến dự một bữa tiệc cùng nhau. Nhưng buổi tối hôm đó một trong hai người đã quyết định ở nhà xem phim. Người kia rất tức giận và họ đã cãi nhau. Hãy miêu tả những giá trị mà mỗi bên coi trọng.

2. Một người phụ nữ muốn bắt đầu tự kinh doanh máy tính. Cô đã bất đồng quan điểm với chồng vì chồng cô muốn cô tiếp tục công việc được trả lương cao ở IBM. Hãy miêu tả nhận thức có thể xảy ra của cả hai người.

3. Có kế hoạch cho việc xây dựng một khách sạn lớn cạnh một làng chài nhỏ để phục vụ khách du lịch. Người dân trong làng đó phản đối vì nó sẽ gây ảnh hưởng xấu tới ngôi làng và cuộc sống của họ. Nhà đầu tư thì nói rằng khách sạn có thể cung cấp thêm việc làm cho người dân trong khu vực. Liệu những giá trị khác nhau đó có thể được thỏa hiệp?

4. Trong một chuyến đi đến Ai Cập, một người cảm thấy không nên cho tiền những người ăn xin bởi làm như thế sẽ khuyến khích họ và chính phủ của họ sẽ không coi trọng trách nhiệm chăm lo cho những người này. Một người khác lại cảm thấy rằng, nếu bạn dư dả, hãy chia sẻ với những người kém may mắn hơn bạn. Cơ sở nhận thức của sự bất đồng trên là gì? Liệu có cách nào để thỏa hiệp quan điểm của họ?

5. “Tốt hơn là anh nên thuê một luật sư giỏi, bằng không anh sẽ thua trong cuộc tranh cãi.”

“Một khi có sự can thiệp của luật sư, tranh cãi chỉ có chiều hướng gia tăng và không có cơ hội để hòa giải, bởi luật sư phải kiếm tiền.”

Liệu hai lý lẽ logic đó có thể cùng được dung hòa?

6. Một chú mèo đi lạc tới một ngôi nhà, nơi có một chú mèo khác được chăm nuôi tốt. Hãy sử dụng “sự trao đổi giá trị” để viết một đoạn đối thoại để chú mèo đi lạc thuyết phục chú mèo kia cho nó ở lại.

7. Bạn mượn ô tô của gia đình và bị đâm xe. Miêu tả những giá trị, nhận thức và logic của mỗi bên khi bạn trở về nhà.

Vấn đề và nhiệm vụ

Bạn cần đến sân bay gấp nhưng ô tô của bạn lại không khởi động được.

Bạn gặp một người và thích người đó, rồi bạn muốn được gặp lại người đó nhưng không biết làm cách nào để gặp.

Mùi hôi thối từ đống rác ngày càng trở nồng nặc hơn.

Bạn đang đi du lịch ở nước ngoài và cảm thấy khát nước, nhưng bạn không biết liệu nước ở đó có an toàn để uống
hay không.

Cửa hàng mà bạn quản lý thường xuyên bị mất trộm.

Bạn không thể tuyển được nhân viên đáp ứng yêu cầu tuyển dụng của bạn.

Đối thủ cạnh tranh đưa ra sản phẩm tốt hơn và công việc kinh doanh của bạn đang bị đình trệ.

Bệnh nhân của bạn bị nhiễm trùng nặng nhưng cô ấy lại dị ứng với loại kháng sinh dùng để điều trị.

Bạn của bạn rất thất vọng bởi anh ta đã hiểu nhầm điều gì đó mà bạn nói với anh ta.

Xung quanh chúng ta luôn có những vấn đề, một số trong đó là những vấn đề lớn, số còn lại ít quan trọng hơn. Một vấn đề gây ra sự gián đoạn, là vật cản hoặc trở ngại đối với những việc mà chúng

ta đang làm một cách suôn sẻ. Đôi khi chúng ta có thể rút lui hoặc từ bỏ, nhưng vẫn luôn phải cố gắng giải quyết vấn đề.

Vấn đề xung quanh chúng ta lúc nào cũng hiện hữu. Chúng ta có thể cố gắng lờ đi một vấn đề (giống như ngửi thấy mùi từ đống rác hoặc chuyện ngồi lê đôi mách của người hàng xóm), nhưng hầu như chúng ta đều phải cố gắng giải quyết những vấn đề đó.

… "Tôi muốn làm việc này, nhưng tôi không thể bởi vấn đề này nằm ở đây."

NHIỆM VỤ

Vấn đề ở xung quanh bạn, tự đến với bạn. Bạn không cần đi đâu để tìm kiếm chúng. Và chúng ta có động lực lớn để giải quyết vấn đề vì đó là việc chúng ta phải làm.

Nhiệm vụ là những vấn đề mà chúng ta đặt ra cho chính bản thân.

Chúng ta cần giải quyết vấn đề.

Chúng ta muốn "giải quyết", thực hiện nhiệm vụ.

Trong một nhiệm vụ, chúng ta tự đặt ra một vấn đề cho bản thân. Chúng ta quyết định xem chúng ta muốn làm gì và sau đó tìm cách để làm điều này.

Một nhà sáng chế tự đặt ra nhiệm vụ cho bản thân là thiết kế một loại lốp chống thủng mới.

Một người làm vườn tự đặt ra nhiệm vụ là trông nom và nuôi dưỡng một loài lan dạ hương hiếm.

Một nhà nghiên cứu đặt ra nhiệm vụ là tìm ra một loại vắc xin phòng chống một loại virus nguy hiểm.

Một cô gái đặt ra nhiệm vụ cho bản thân là tìm nhà cho bốn chú mèo con.

Một chính trị gia đặt ra nhiệm vụ cho bản thân là chiến thắng trong cuộc bầu cử.

Một cậu bé đặt ra nhiệm vụ cho bản thân là sẽ tổ chức một bữa tiệc đáng nhớ.

Một thám tử đặt ra nhiệm vụ cho bản thân là tìm ra kẻ giết người.

Một nhà sử học đặt ra nhiệm vụ cho bản thân là học tiếng Nga để có thể đọc các tài liệu gốc.

Một trong những ví dụ kể trên (đối với nhà nghiên cứu, với những chú mèo của cô gái, nhà thám tử, nhà sử học) có một sự trùng lặp giữa vấn đề và nhiệm vụ, bởi những nhiệm vụ này dường như trở thành những hành động thông thường của mọi người. Câu hỏi được đặt ra là: bạn phải làm điều này hay bạn muốn làm điều này?

Chúng ta tìm cách để giải quyết vấn đề và nhiệm vụ theo phương thức giống hệt nhau. Vì vậy, không cần thiết phải phân biệt đâu là nhiệm vụ và đâu là vấn đề.

Những người có tham vọng luôn đặt ra nhiệm vụ cho bản thân họ. Sau đó, họ tiến lên và thực hiện những nhiệm vụ này. Những người lười biếng không đặt ra nhiệm vụ cho bản thân mà đơn giản họ chỉ sống ngày qua ngày và giải quyết những vấn đề nảy sinh.

Ngay cả những người tự đặt ra nhiệm vụ cũng thường là những người nhút nhát trước những nhiệm vụ mà họ đặt ra. Đặt ra nhiệm vụ luôn là việc quan trọng và cần làm, mặc dù đôi khi rất khó thực hiện điều này. Nhưng bạn hãy bắt đầu thực hiện nhiệm vụ, và dần dần bạn sẽ thấy nó là điều bạn hoàn toàn có thể làm được.

PHỎNG ĐOÁN VÀ ƯỚC CHỪNG

Từ đây, làm thế nào chúng ta có thể đi đến nơi mà chúng ta muốn đến?

Chúng ta chỉ biết điểm xuất phát và điểm đích, chúng ta chưa biết con đường đến đó.

Bước đầu tiên là phỏng đoán hoặc ước lượng hướng mà chúng ta phải đi. Sự phỏng đoán có thể rất rộng.

… “Theo tôi, có lẽ chúng ta nên đi theo hướng bắc.”

Đó là một sự khởi đầu. Tiếp theo, chúng ta sẽ tìm một vài con đường có thể đi theo hướng bắc. Chúng ta có thể tìm ra một vài tuyến đường. Chúng ta kiểm tra những tuyến đường khả thi. Khi đã có một vài phương án rõ ràng, chúng ta sẽ tiến hành lựa chọn.

Những nhà toán học tài ba luôn có khả năng ước lượng câu trả lời ngay cả với các điều kiện chung chung, trước khi tiến hành các phép tính toán cụ thể. Sự ước đoán chung chung này vạch ra cho chúng ta hướng đi và tránh mắc lỗi.

Với vấn đề và nhiệm vụ, chúng ta sử dụng một ý tưởng chung chung (phỏng đoán hoặc ước lượng) để cảm nhận về phương hướng. Khi đã có được một hoặc một vài ý tưởng chung chung, chúng ta có thể biết nên làm thế nào để cụ thể hóa ý tưởng chung chung đó. Chúng ta có thể gặp thuận lợi nhưng cũng có thể gặp khó khăn để tìm ra ý tưởng này. Như tôi đã trình bày ở phần ý tưởng khái quát và chi tiết, ý tưởng chung chung luôn là cách để rút ra các phương án thay thế.

PHƯƠNG PHÁP PROBLINK™

Đây là phương pháp giải quyết vấn đề (và nhiệm vụ) được trợ giúp bởi cấu trúc thị giác.

Đây là vị trí xuất phát.

Đây là tuyến đường.

Đây là đích đến.

Trong hình vẽ trang sau mô tả một điểm xuất phát, tuyến đường và đích đến tổng quát.

Đích đến là mục tiêu tư duy (AGO), nơi mà chúng ta muốn đến. Bước đầu tiên là "thả" những ý tưởng vào hộp đích đến này. Những ý tưởng này có thể là những tình huống cung cấp một giải pháp đối với vấn đề hoặc mục tiêu phụ mà khi đạt được có thể cho phép chúng ta tìm ra một giải pháp.

Lấy ví dụ: vấn đề nảy sinh từ việc người hàng xóm đỗ ô tô trước cửa gara nhà bạn. Hoặc chiếc ô tô đó là của khách nhà hàng xóm.

Những ý tưởng mà chúng ta "thả" vào chiếc hộp mục tiêu có thể là:

… Chiếc ô tô gây cản trở kia được đỗ ở bất kỳ nơi nào khác.

… Chiếc ô tô gây cản trở kia có thể được di chuyển đi.

… Không chiếc ô tô nào được đỗ trước cửa gara nhà bạn.

… Người hàng xóm biết ô tô không được đỗ ở đó.

Bất kỳ tình huống nào trong những tình huống nêu trên cũng hữu ích để chúng ta giải quyết vấn đề.

Bước tiếp theo, chúng ta quay trở lại "con đường" ở biểu đồ thứ hai và chúng ta "thả" những ý tưởng chung chung từ con đường đó. Những ý tưởng này có thể rất chung chung hoặc cụ thể. Chúng là những cách để đến được đích. Đối với vấn đề đỗ xe ô tô, ý tưởng chung chung có thể là:

… Làm cho họ không thể đỗ xe ở đó.

… Cảnh báo người hàng xóm.

… Đặt một biển báo.

… Nói chuyện với người hàng xóm.

… Phàn nàn với người hàng xóm.

Đây không phải là một danh sách đầy đủ. Trong danh sách có những ý tưởng chồng chéo nhau (đặt biển báo, cảnh báo hàng xóm) nhưng đó không phải là vấn đề. Giờ chỉ cần đưa ra các ý tưởng, chúng ta sẽ lựa chọn ở bước sau.

Bước cuối cùng là quay trở lại điểm xuất phát. Tại điểm này, chúng ta cũng làm tương tự. Chúng ta “thả” những đặc điểm hoặc các yếu tố. Bước này không đòi hỏi chúng ta phải phân tích đầy đủ tình huống, mặc dù nếu muốn thì ta có thể làm được. Với vấn đề đỗ xe ô tô, chúng ta có thể “thả” xuống các đặc điểm sau:

… Người hàng xóm

… Khách của người hàng xóm

… Họ có thể biết nhưng quên mất

… Họ có thể nghĩ đó không phải là vấn đề

… Họ có thể nghĩ người chủ gara đang đi vắng

… Họ có thể biết nhưng không quan tâm

22

Điều chúng ta cần làm ở bước này là chọn ra hoặc “thả xuống” những khía cạnh, đặc điểm, yếu tố của điểm xuất phát. Trước tiên, chúng ta có thể không cần tìm hết toàn bộ. Chúng ta có thể quay lại và bổ sung sau. Mục đích của biểu đồ là khuyến khích các ý tưởng.

“Liên kết”

Tại thời điểm kết thúc giai đoạn đầu tiên, chúng ta có một biểu đồ đặc trưng trông giống một cơn mưa nhỏ.

Nhiệm vụ bây giờ là tìm ra cách để đi từ điểm xuất phát tới đích bằng cách liên kết một số trong những mục này.

Chúng ta có thể bắt đầu từ bất cứ đâu và đi theo bất kỳ hướng nào (theo các mục khác nhau).

Chúng ta cũng có thể xuất phát từ đích đến “những chiếc ô tô đỗ ở đó nên được chuyển đi”. Điều này có thể được liên kết với mục “thông báo” phía dưới “tuyến đường”. Điều này gợi ý chúng ta đặt một biển thông báo lớn quy định rõ những chiếc ô tô đỗ ở đó nhưng phải để nguyên chìa khóa trên xe để khi gara cần sử dụng thì người ta có thể di chuyển ô tô ra chỗ khác. Đây dường như là một yêu cầu hợp lý. Nhưng hầu hết mọi người đều không thích mạo hiểm để chìa khóa xe lại, bởi họ sợ mất trộm, nên họ sẽ chọn đỗ xe ở nơi khác. Ý tưởng “có thể chuyển đi” có thể liên kết với ý tưởng “cảnh báo”. Một biển thông báo viết rằng những chiếc ô tô đỗ ở đó có thể bị kéo đi.

Mục “đỗ ở nơi khác” ở đích đến cũng có thể được liên kết với mục “thông báo”. Một thông báo được dán ngoài cửa gara chỉ dẫn chi tiết những bãi đỗ xe gần đó (biện pháp mang tính xây dựng).

Lúc này chúng ta cố gắng tạo ra một vài liên kết với một vài mục phía dưới “tuyến đường”. Nếu chúng ta đã tạo phương án “không thể đỗ xe”, điều này có thể được liên kết với mục xuất phát là “người hàng xóm”, người biết đây là sự cản trở nhưng họ “không quan tâm”. Nó cũng có thể được liên kết với mục “đích” là “không chiếc ô tô nào có thể đỗ ở đó”. Tại điểm này, chúng ta đang tạo ra những liên kết chung, vì thế chúng ta không thể biết làm thế nào để ý tưởng chung “không thể đỗ xe” được thực hiện.

Chúng ta có thể tạo mục con đường là “nói chuyện” và liên kết với mục “người hàng xóm”. Chúng ta có thể nói chuyện này với người hàng xóm một lần, hoặc nói đi nói lại cho đến khi họ cảm thấy vô cùng phiền toái vì điều này.

Chúng ta có thể thử và tạo liên kết với những mục từ “điểm xuất phát”. Ví dụ, chúng ta có thể lấy mục “quên mất” và xem xem chúng ta có thể liên kết nó với những mục nào. Nó có thể liên kết với mục “thông báo” hoặc mục “không thể”. Mục “khách” cũng có thể được liên kết với mục “thông báo” hoặc “cảnh báo”.

Tuyến đường

Khi đã tạo ra một vài liên kết, chúng ta có thể xem liệu có thể mở rộng những liên kết này để có được đường đi hoàn chỉnh, thông qua các mục từ điểm xuất phát tới điểm đích hay không. Ví dụ, liên kết có thể là: khách – thông báo – đỗ ở nơi khác. Nó cũng có thể là: không quan tâm – không thể – không được đỗ ở đây. Chúng ta có thể đưa ra càng nhiều liên kết càng tốt.

Chi tiết

Lúc này, những tuyến đường mà chúng ta có hầu như là ở cấp độ “ý tưởng khái quát”. Ví dụ, ý tưởng làm cho “không thể đỗ xe trước gara” là một ý tưởng rất chung chung. Chúng ta cần xem làm thế nào có thể thực hiện ý tưởng đó một cách chi tiết trên thực tế. Chúng ta có thể chỉ ra điều này ngay trên biểu đồ bằng cách vẽ một hình tam giác dưới mỗi ý tưởng chung chung (biểu đồ trang bên) để cho thấy ý tưởng chung chung đó có thể được cụ thể hóa. Sau đó chúng ta xem xét những phương án thay thế (sử dụng công cụ APC) để khiến họ không thể đỗ xe ở đó. Trọng tâm này có thể trở thành điểm khởi đầu cho một quá trình tư duy mới.

… Chúng ta có thể đặt thanh chắn mà phải có chìa khóa bạn mới mở và đi qua được.

… Chúng ta có thể đặt những tấm chắn cho phép lái xe vào trong gara nhưng không thể đỗ xe ở ngay lối vào.

19.jpg

… Chúng ta có thể luôn đỗ một chiếc ô tô cũ của mình ở vị trí đó.

Với bất cứ tuyến đường nào dẫn qua điểm “thông báo”, chúng ta cũng cần chỉ ra cụ thể những điều phải viết trên thông báo đó:

… Để lại chìa khóa tại ổ.

… Đây là những nơi bạn có thể đỗ xe (chỉ ra các phương án thay thế).

… Chiếc ô tô của bạn có thể bị kéo đi.

Tại thời điểm cuối cùng của giai đoạn chi tiết, tất cả các ý tưởng chung chung nằm trong mục “tuyến đường”, cần được nêu ra cụ thể.

Sau đó chúng ta xem xét tất cả các phương án của “tuyến đường”, hoặc các giải pháp để giải quyết vấn đề. Đó có thể là những tuyến đường mà chúng ta đi từ vị trí hiện tại tới nơi mà chúng ta muốn đến.

LỰA CHỌN CÁC PHƯƠNG ÁN THAY THẾ

Các giải pháp thay thế để giải quyết vấn đề (hoặc nhiệm vụ) có thể thu được thông qua việc áp dụng phương pháp Problink™ hoặc các phương pháp từ các nguồn khác. Ví dụ, chúng ta có thể sử dụng cấu trúc đơn giản TO/LOPOSO/GO.

Việc lựa chọn phương án giờ chỉ là vấn đề “lựa chọn và quyết định”. Loại tình huống tư duy này sẽ được trình bày kỹ hơn ở phần tiếp theo. Tuy nhiên, lúc này chúng ta sẽ xem xét phương pháp tổng quát để lựa chọn ra một phương án.

Mục tiêu

Liệu tất cả các phương án có thỏa mãn mục tiêu (AGO)? Nếu có phương án nào không thỏa mãn mục tiêu, phương án đó sẽ bị loại bỏ hoặc sửa đổi để phù hợp với mục tiêu.

Tính khả thi

Liệu phương án này có khả thi? Nó có thể thực hiện được không? Nó có hợp pháp không? Chúng ta sẽ sử dụng tư duy mũ đen để xem xét. Đặt những rào chắn trên đường có thể là một việc làm trái phép.

Ưu tiên

Những phương án nào thỏa mãn những ưu tiên của chúng ta sẽ được xem xét trước. Một trong những ưu tiên của chúng ta có thể là một mối quan hệ tốt đối với hàng xóm. Ưu tiên khác của chúng ta có thể là chi phí. Những phương án nào phù hợp nhất với những ưu tiên của chúng ta? Sự đơn giản thường là một ưu tiên cơ bản. Liệu phương án nào đơn giản nhất để thử nghiệm (ngay cả khi nó không phải là phương án tốt nhất, nó có đáng để thử đầu tiên bởi vì nó đơn giản nhất)?

Giá trị

Những giá trị liên quan là gì? Giá trị của những người liên quan khác ở đây là gì? Nếu người hàng xóm của bạn không còn chỗ nào để đỗ xe thì điều này sẽ khác với việc người hàng xóm cố ý đỗ xe ở đó. Nếu không còn nơi nào khác để đỗ xe, người hàng xóm có thể đưa cho bạn chiếc chìa khóa xe để bạn có thể di chuyển xe mỗi khi bạn cần. Theo cách này, giá trị của người hàng xóm trong việc tìm chỗ đỗ xe và giá trị của bạn trong việc di chuyển cái xe đều được thỏa mãn.

Đánh giá tổng quát

Chúng ta có thể sử dụng tư duy mũ vàng, nó cũng bao gồm cả việc nhìn vào kết quả (công cụ C&S) để xem xét. Chúng ta cũng cần tiến hành một OPV nếu vẫn chưa xác định được quan điểm của những người liên quan khác. Ví dụ, người hàng xóm có thể thất vọng khi đọc được thông báo nghiêm trọng, trong khi bạn có thể chỉ cần dùng những từ ngữ nhẹ nhàng là đủ. Cuối cùng, hãy thực hiện một PMI với mỗi phương án.

HÀNH ĐỘNG

Tại thời điểm này, chúng ta nên chọn một phương án cụ thể. Chúng ta có thể chọn phương án đơn giản nhất để tiến hành và sau đó chuyển sang thực hiện phương án khác nếu phương án đơn giản nhất không thực hiện được. Tính thực tiễn luôn rất quan trọng. Khi

có những người liên quan khác, suy nghĩ, cảm giác và giá trị của họ cũng rất quan trọng. Thông thường, đây không phải là vấn đề giải quyết riêng của một phương án hoàn hảo cho một yếu tố nào. Tư duy trong cuộc sống thực không bao giờ bị “cô lập”.

Các bước hành động được chỉ ra để thực thi. Đây là một phần của cấu trúc TO/LOPOSO/GO.

VẤN ĐỀ HOẶC NHIỆM VỤ MỚI

Tại bất kỳ thời điểm nào trong quá trình tư duy chúng ta cũng cần xác định một vấn đề, nhiệm vụ hoặc điểm bế tắc mới, điều sẽ trở thành trọng tâm cho một quá trình tư duy cụ thể.

Làm như vậy, một vấn đề lớn có thể trở thành những vấn đề nhỏ hơn. Với mỗi vấn đề nhỏ đó, chúng ta sẽ chú trọng đến những điểm nhất định.

Một trong những phần quan trọng nhất của kỹ năng tư duy là khả năng xác định lại phạm vi trọng tâm và các vấn đề mới.

… “Bây giờ tôi nghĩ chúng ta đang có một vấn đề khác. Vấn đề ở đây là làm thế nào để đưa ra những đề nghị thân thiện với hàng xóm?”

… “Chúng ta có thể xác định nó như là một vấn đề mới.”

… “Trong cuộc họp sáng nay, chúng ta đã xác định được bốn vùng trọng tâm hoặc bốn vấn đề cần được xem xét.”

Tìm ra vấn đề cũng giống như việc đặt ra nhiệm vụ. Ví dụ, liên quan đến sự tiến triển như nếu chúng ta hài lòng với cách mọi việc đang diễn ra thì không có điều gì được thay đổi trừ khi xuất hiện một vấn đề thực sự. Với việc đặt ra nhiệm vụ, chúng ta có thể chú trọng vào điều gì đó và đặt ra nhiệm vụ cho bản thân chúng ta là tìm cách để thực hiện nó tốt hơn.

TÓM LƯỢC

Vấn đề tự tồn tại. Nó là rào cản đối với những điều chúng ta muốn làm. Chúng ta không tự tạo ra vấn đề của bản thân. Bằng cách đặt ra nhiệm vụ, chúng ta tạo ra vấn đề của chính mình. Chúng ta xác định nơi muốn đến và tìm cách để đến được đó. Phần lớn mọi người quá rụt rè trong việc tự xác định nhiệm vụ.

Cấu trúc tổng quát để giải quyết vấn đề là tìm ra các phương án khả thi và sau đó lựa chọn ra một trong số đó.

Phương pháp Problink™ được trình bày thông qua việc vẽ sơ đồ (cấu trúc thị giác) cho phép chúng ta kết nối những ý tưởng ở cấp độ tổng quát, sau đó tìm cách thực hiện các ý tưởng này ở cấp độ chi tiết. Việc lựa chọn ra phương án tốt nhất phụ thuộc vào việc nó có phù hợp với mục tiêu, những ưu tiên, sự cân nhắc tính khả thi và các giá trị liên quan hay không. Trong cuộc sống hằng ngày, không có giải pháp nào tồn tại một cách độc lập. Luôn có rất nhiều người xung quanh trong giải pháp đó.

Bài tập luyện vấn đề và nhiệm vụ

1. Hãy chỉ ra ba vấn đề lớn và ba vấn đề nhỏ mà bạn có.

2. Một cô gái chuyển tới một quận mới cùng gia đình. Hãy chỉ ra bốn nhiệm vụ mà cô ấy có thể đặt ra cho bản thân.

3. Một giám đốc không thể tuyển được nhân viên phù hợp. Hãy vẽ sơ đồ Problink™ và thêm vào các mục thông tin cho mỗi phần.

4. Có rất nhiều khách lấy trộm đồ trong cửa hàng thực phẩm. Một biểu đồ Problink™ đưa ra các mục sau cho mỗi phần. Vậy bạn có thể tạo ra những liên kết nào?

Điểm xuất phát: trưng bày hàng hóa, trộm không sợ, khách hàng không thích, không thể bao quát mọi người.

Tuyến đường: cảnh báo, camera theo dõi, điều tra, phần thưởng, bắt tận tay.

Mục tiêu: giảm trộm, làm chúng lo sợ hơn, khách mua hàng giúp đỡ thêm.

5. Với nhiệm vụ thiết kế một sân chơi cho trẻ em, ý tưởng lớn đã được đưa ra như dưới đây. Bạn có thể tìm các cách chi tiết để thực hiện chúng không?

“Nên có thứ gì đó mới mẻ mỗi ngày”, “trẻ con tự làm mọi thứ của chúng”, “cha mẹ và trẻ có thể chơi với nhau”.

6. Một chú mèo mẹ có bốn chú mèo con. Chúng sắp bị giết. Một cô gái (hay chàng trai nào đó) đặt ra nhiệm vụ tìm nhà cho chúng. Hãy tiến hành một bài tập giải quyết hoàn toàn nhiệm vụ bằng cách sử dụng biểu đồ Problink™ và kết thúc với một kế hoạch hành động.

7. Rác thải sinh hoạt trong vùng ngày càng bốc mùi khó chịu. Giải pháp nào sau đây được cho là tốt nhất?

… Phàn nàn.

… Họp tổ dân phố để phàn nàn.

… Chuyển nhà, chuyển tới nơi khác.

… Tạo mùi thơm cho nhà bạn để át đi mùi rác.

8. Bạn của bạn đang thất vọng vì cậu ta hiểu nhầm điều bạn nói với cậu ta. Đây có phải cơ hội tốt để trách móc cậu ta vì hiểu nhầm bạn?

Quyết định và lựa chọn

Chúng ta xem xét ba khả năng có thể xảy ra trong tư duy thực tiễn dưới đây:

1. Tôi không có ý tưởng nào để giải quyết vấn đề này.

2. Chỉ có một cách để thực hiện.

3. Có vài phương án khả thi, vậy tôi nên chọn cái nào?

Nếu không có ý tưởng gì để giải quyết vấn đề, bạn có thể cần thêm thông tin. Có thể luôn có một cách để làm những gì bạn muốn, và nếu tìm ra cách này thì bạn có thể sử dụng nó. Bạn có thể cần sử dụng các kỹ thuật giải quyết vấn đề. Bạn có thể cần sử dụng tư duy sáng tạo (và tư duy đa chiều) để tìm ra một vài ý tưởng mới.

Nếu chỉ có một cách để thực hiện, bạn có thể phải thực hiện theo cách đó. Nhưng trước khi áp dụng nó, việc cân nhắc xem liệu có thể tìm ra cách khác hay không cũng rất hữu ích. Vậy nên tình huống này lại giống như tình huống đầu tiên: Làm thế nào để tôi tìm ra phương án hành động khác? Nếu tìm ra được cách thức khác, bạn sẽ có các lựa chọn, và tình huống sẽ chuyển sang tình huống thứ ba: Làm thế nào để chọn ra một trong nhiều phương án?

Sớm hay muộn thì các tình huống tư duy trong cuộc sống hằng ngày đều kết thúc với một số phương án hành động khả thi. Bạn phải ra quyết định. Bạn phải chọn lựa giữa các phương án khả thi. Đó là lý do vì sao đây là mục lớn sau cùng được trình bày trong cuốn sách này.

Bên cạnh việc phải chọn giữa các phương án khả thi trong việc giải quyết vấn đề, lập kế hoạch, dự kiến…, cũng có nhiều tình huống đòi hỏi lựa chọn và quyết định một cách trực tiếp.

Tôi có muốn tham dự bữa tiệc này?

Tôi có nên kết hôn với anh ấy?

Tôi có nên mua nó không?

Tôi nên đi đâu vào cuối tuần?

Tôi có nên nhận công việc này?

Liệu bây giờ đã là lúc nên mua một chiếc xe mới?

Tôi có nên sa thải trợ lý của mình?

Tôi sẽ bỏ phiếu cho ai?

Tôi sẽ chọn cách điều trị nào?

Tôi có muốn thực hiện ca phẫu thuật này?

CẢM XÚC

Cuối cùng thì mọi quyết định và lựa chọn đều mang tính cảm xúc. Nhìn chung, chúng ta không cảm thấy đây là cách đủ tốt để đưa ra quyết định hoặc lựa chọn, nên đôi khi chúng ta cố gắng vận dụng một vài cách tư duy.

Mục đích của tư duy là tổ chức lại vấn đề để chúng ta đưa ra “lựa chọn cảm xúc” dựa trên một cơ sở đúng hơn.

Nếu bạn đi vào một cửa hàng và mua ngay đôi giày đầu tiên bạn nhìn thấy, hành động này không hợp lý cho lắm. Nếu tất cả giày đang được bày bán trong thị trấn được đặt trước mắt với đầy đủ giá và các thông tin cần thiết, bạn sẽ cảm thấy lựa chọn của mình đúng đắn hơn. Mục đích của tư duy là cố gắng sắp xếp các lựa chọn theo cách này.

Bạn có thể cảm thấy rằng những lựa chọn cuối cùng không nên mang tính cảm xúc mà nên dựa trên logic. Điều này có thể đúng với các vấn đề kỹ thuật, nhưng với các vấn đề liên quan tới con người thì lựa chọn cuối cùng thường mang tính cảm xúc. Giả sử bạn nói rằng: “Tôi sắp đưa ra một lựa chọn thực tế nhất cho vấn đề này.” Điều này nghĩa là gì? Có phải là lựa chọn của bạn dựa trên “nỗi sợ”: sợ ra quyết định sai, sợ rủi ro, sợ mất tiền, sợ dính vào một đống vấn đề, sợ điều người khác nói, sợ bị coi là ngu ngốc, sợ bị cho là người thiếu thực tế.

Cuối cùng thì phần lớn lựa chọn và quyết định đều dựa trên ba kiểu cảm xúc: tham lam, sợ hãi, lười biếng.

Tham lam: muốn nhiều tiền hơn, thành công hơn, trở thành người đứng đầu, được chú ý, có nhiều kỹ năng hơn, nhiều bạn mới hơn,

giỏi hơn trong lĩnh vực của mình, có hình ảnh cá nhân đẹp hơn… tôi không đề cập đến “sự tham lam” theo nghĩa tiêu cực, mà ở đây là mục tiêu đạt được và nhiều mong muốn hơn.

Sợ hãi: sợ mắc lỗi, sợ bị coi là ngu ngốc, sợ làm người khác thất vọng, sợ những gì chưa biết, sợ mất tiền, sợ cảm giác không an toàn, sợ thay đổi. Nỗi sợ có thể tránh cho chúng ta một loại quyết định và nỗi sợ có thể buộc chúng ta phải đưa ra quyết định khác.

Lười biếng: mang nghĩa trái ngược với tham lam, nhưng cũng bao gồm cả yếu tố sợ hãi. Không có động lực, không muốn cố gắng, giữ nguyên mọi thứ, không muốn phải khó chịu hay vướng vào rắc rối, không muốn gặp phải những vấn đề phức tạp, không muốn đối mặt với vấn đề và mong muốn một cuộc sống thuận lợi.

Khi bạn đưa ra một quyết định, cách đơn giản nhưng hữu ích để kiểm tra là hãy nói với bản thân: “Tham lam, sợ hãi, lười biếng, yếu tố nào đã góp phần thúc đẩy quyết định này?”

NHỮNG QUYẾT ĐỊNH VÀ LỰA CHỌN THỨ YẾU

Có sự khác nhau giữa việc lựa chọn bộ đồ để mặc đi dự tiệc và lựa chọn nghề nghiệp. Có sự khác nhau giữa quyết định đi hội thảo và quyết định đầu tư hàng triệu đô-la vào dự án mới.

Các cấu trúc đơn giản thì chỉ cần có những quyết định và lựa chọn thứ yếu.

Cấu trúc sáu chiếc mũ:

1. Tôi muốn làm gì? (mũ đỏ)

2. Tại sao không? (mũ đen)

3. Có thể vượt qua các khó khăn này không? (mũ xanh lục)

4. Tôi vẫn muốn làm gì? (mũ đỏ)

Cấu trúc đơn giản này được áp dụng khi bạn muốn làm gì đó, nhưng còn trường hợp bạn không muốn làm gì đó nhưng bạn nên làm thì phải làm sao?

Trong những trường hợp này, bạn hãy đội chiếc mũ vàng ngay lập tức, sau khi bỏ chiếc mũ đỏ xuống.

1. Tôi không muốn làm điều này. (mũ đỏ)

2. Nhưng có rất nhiều lợi ích. (mũ vàng)

3. Vấn đề là gì? (mũ đen)

4. Có thể vượt qua được không? (mũ xanh lục)

5. Bạn đang cảm thấy thế nào? (mũ đỏ)

Rõ ràng là nếu phản hồi ban đầu cho điều gì đó là đầy đủ, bạn sẽ không cảm thấy rằng mình cần lựa chọn hoặc ra quyết định. Nếu ai đó đề nghị bán cho bạn một chiếc đồng hồ bị vỡ, bạn có thể ra quyết định ngay lập tức. Vì thế, có thể thấy là chúng ta có nhu cầu tư duy khi chúng ta nghi ngờ phản hồi đầu tiên của mình. Vậy nên chúng ta sử dụng sáu chiếc mũ tư duy để khám phá những gì liên quan đến phản ứng đầu tiên. Vậy nếu cảm giác là tích cực, chúng ta có thể dùng tư duy mũ đen để đánh giá. Còn nếu cảm giác là tiêu cực, chúng ta cần dùng tư duy mũ vàng.

Công cụ định hướng sự tập trung

Sự đánh giá đơn giản nhất là sử dụng công cụ PMI. Với mỗi phương án khả thi, bạn đều có thể thực hiện một PMI. Bạn liệt kê các điểm mạnh, điểm yếu và điểm đáng chú ý. Sau đó, xem bạn cảm thấy thế nào. Đừng đếm số lượng. Một nhược điểm có thể quan trọng hơn mười ưu điểm. Chỉ xem bạn cảm thấy thế nào mà thôi.

Một công cụ đánh giá khác là C&S. Với mỗi lựa chọn khả thi, hãy hình dung bạn đã chọn lựa chọn đó. Sau đó, bạn theo dõi hệ quả

của lựa chọn đó trong tương lai: “ngay lập tức, ngắn hạn, trung hạn và dài hạn”. Khi những phương án khác nhau đã được đưa ra, hãy xem xét chúng. Tìm ra phương án mà bạn thích.

Các phương án khác mà bạn có thể sử dụng công cụ định hướng sự tập trung để đánh giá một cách đầy đủ hơn bao gồm:

1. AGO: phương án nào phù hợp với những gì tôi thực sự muốn?

2. FIP: các phương án phù hợp với sự ưu tiên như thế nào?

3. OPV: các giá trị và những người liên quan thì sao?

4. C&S: điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, hậu quả là gì?

5. PMI: sự đánh giá tổng quát cuối cùng.

Chúng ta khám phá nhận thức của bản thân theo cách này cho đến khi có được cảm nhận về lựa chọn chúng ta muốn.

Quyết định và lựa chọn chính

Giả sử bạn có đủ thời gian để suy nghĩ. Không cần phải gấp gáp, vội vàng. Do đó, bạn có thể thực hiện việc đánh giá chi tiết hơn.

Lập danh sách những việc cần làm đối với mỗi phương án.

Mục tiêu và ưu tiên

Phương án này có đạt được mục tiêu? Nếu có một phương án rõ ràng là không phù hợp với mục tiêu, chắc chắn chúng ta sẽ bỏ qua phương án đó. Tuy nhiên, đôi khi mục tiêu cũng có thể phải thay đổi. Nếu bạn đang tìm nơi để mua một ngôi nhà nghỉ mát, và có một phương án nảy sinh khác là mua một con thuyền, vậy thì mục tiêu giờ không phải là chọn nhà nữa, mà là chọn nơi để nghỉ mát.

Trong thực tế, rất khó để xem phương án nào phù hợp với ưu tiên. Một phương án có thể phù hợp hoàn toàn với một ưu tiên. Nhưng lại có phương án khác cũng phù hợp với ưu tiên đó. Bạn có thể kết

thúc với một danh sách phương án A đáp ứng được tất cả các ưu tiên và phương án B chỉ đáp ứng một số ưu tiên. Nếu một phương án không thể đáp ứng được các ưu tiên, nó có thể được bỏ qua.

Lợi ích

Đây là tư duy mũ vàng. Mỗi phương án mang lại lợi ích gì cho người lựa chọn hoặc quyết định? Tại sao đây là một lựa chọn tốt? Tại sao tôi nên làm điều này? Nếu phải mô tả những lợi ích đối với bản thân, tôi có thể chỉ ra những lợi ích nào? Lúc này, tôi không đề cập đến các giá trị ảnh hưởng tới những người khác mà chỉ đề cập đến lợi ích trực tiếp đối với người thực hiện.

Nếu đầu tư kinh doanh mà không mang lại lợi nhuận và cũng không mang lại lợi ích khác thì tại sao lại đầu tư?

Đây là một vấn đề quan trọng. Nếu không có lợi nhuận hoặc lợi nhuận thấp thì phương án đó có thể phải dừng lại ngay lập tức.

Bạn vẫn có thể thích một phương án không đáp ứng được các ưu tiên, nhưng thật khó để chấp nhận một phương án không đem lại bất kỳ lợi ích nào.

Tính khả thi

Điều này có làm được không? Có thể tiến hành được không? Nó có khả năng không? Có hợp pháp không? Có bị máy móc không?

Bạn có thể lập luận rằng “bài kiểm tra tính khả thi” nên được thực hiện trước bởi nếu một phương án không khả thi thì tại sao chúng ta cần đánh giá lợi ích của nó? Điều này có thể đúng trong khoa học, kỹ thuật và toán học, nhưng nó không đúng trong cuộc sống thực.

Trên thực tế, tính khả thi thường là vấn đề mức độ. Nếu bạn rất thích một ngôi nhà đắt tiền, bạn có thể sẵn sàng vay mượn để mua nó. Nếu bạn thực sự thích một thứ gì đó, chắc chắn là sẽ có cách để khiến điều đó khả thi. Đó là lý do tại sao tôi lại đưa lợi ích lên

trước tính khả thi. Nếu lợi ích lớn, chúng ta sẽ nỗ lực để khiến nó trở nên khả thi, dù có thể chúng ta không thành công.

Khó khăn và nguy hiểm

Chiếc mũ đen được dùng trực tiếp để đánh giá tính khả thi. Chiếc mũ đen cũng đánh giá mức độ khó khăn và nguy hiểm. Vấn đề ở đây là gì? Đâu là những điểm không phù hợp? Nguy hiểm ở đây là gì?

Khi chúng ta bắt tay vào làm việc, chúng ta sẽ thấy có nhiều khó khăn (ví dụ như chi phí cao) hơn là các khó khăn sẽ xảy ra trong tương lai bởi vì sau này chúng mới xảy ra. Một vài phương án có thể khả thi nhưng vẫn gặp khó khăn, trở ngại và bị trì hoãn (giống như việc xin giấy phép xây dựng). Yếu tố ngẫu nhiên cũng nên được xem xét đến: “Điều này có đáng để làm không nếu…” Chiếc mũ đen chỉ ra cho chúng ta các trường hợp “nếu như”.

Tác động

Nếu muốn xây dựng một nhà máy ở Mỹ, bạn phải thực hiện nghiên cứu “đánh giá tác động đến môi trường” để chỉ ra mức độ ảnh hưởng của dự án đó tới môi trường.

Tương tự, chúng ta cần kiểm tra “tác động” của mỗi phương án đến những người khác (liên quan ít hoặc nhiều), các giá trị, các dự án khác, phong cách sống và môi trường.

Hành động này có những ảnh hưởng gì? Những tác động lâu dài là gì?

Chúng ta có thể không biết chính xác câu trả lời và có thể chỉ nói về khả năng và xác suất. Nhưng chúng ta cần phải xem xét những tác động đó.

Kết quả

Rõ ràng là tất cả các lợi ích, khó khăn và tác động đều dẫn tới một kết quả nào đó bởi vì quyết định được đưa ra sẽ có ảnh hưởng đến tương lai. Tuy nhiên, sẽ vẫn hữu ích nếu xác định được vấn đề cụ thể trên danh sách những điều cần kiểm tra, nơi chúng ta trực tiếp nhìn thấy kết quả. Thậm chí, ngay cả khi việc này bị trùng lặp. Tuy nhiên, trùng lặp không phải là vấn đề, mà bỏ qua những thứ đó mới là vấn đề.

Chúng ta xem xét các kết quả tức thì của việc đưa ra lựa chọn: công việc hành chính, các vấn đề pháp lý, người chịu xác nhận,… Chúng ta xem xét kết quả ngay lập tức không chỉ của lựa chọn mà còn của việc đưa ra lựa chọn. Sau đó là đến các kết quả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Thời gian thực tế có thể kéo dài tùy theo quyết định. Thời gian thực tế cho việc lựa chọn để mua một chiếc ô tô khác với thời gian để lựa chọn nghề nghiệp. Nhìn chung, ngắn hạn là thời gian trong 1 năm. Trung hạn là từ 5 tới 10 năm. Dài hạn là ở từ 10 năm trở đi.

Chi phí

Nhiều quyết định bao gồm “chi phí” bằng tiền bạc. Nhưng ngoài ra còn rất nhiều loại chi phí khác. Đó có thể là chi phí bằng thời gian và năng lượng. Đó có thể là chi phí bằng sự phức tạp, lo âu, bồn chồn và căng thẳng thần kinh (điều này tùy thuộc vào từng người). Đó có thể là chi phí bằng tình bạn và mối quan hệ với những người khác.

Mọi quyết định đều là một dạng mua bán. Để đạt được điều gì, chúng ta đều phải trả giá cho nó. Tuy nhiên, điều nguy hiểm là nhiều người tưởng rằng không làm gì là không mất gì cả, nhưng thực ra không làm gì cũng có cái giá của nó. Ví dụ, quyết định không mua một ngôi nhà đồng nghĩa với việc chúng ta phải chi tiền thuê nhà và nguồn vốn ban đầu giảm đi.

Đối với một người bận rộn, thời gian có thể còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Không hề có giới hạn cho tiền bạc, nhưng lại có giới hạn về thời gian. Chúng ta có thể kiếm thêm tiền, nhưng không thể tạo ra thêm thời gian.

Rủi ro

Rủi ro đi liền với sự không chắc chắn. Chúng ta không thể chắc chắn về tương lai, thậm chí tất cả các quyết định và lựa chọn sẽ được thực hiện trong tương lai.

Liệu chúng ta có biết các rủi ro gắn với từng phương án không? Những rủi ro này liệu có thể giảm đi? Chúng ta đã chuẩn bị để chấp nhận những rủi ro kia chưa?

Có rất nhiều loại rủi ro:

Không như ý: mọi chuyện sẽ không như chúng ta mong đợi. Mọi thứ hóa ra không tốt như dự định. Một vài sự ngẫu nhiên “nếu như” sẽ không xảy ra. Một ngôi nhà mới sẽ chắn tầm nhìn ra biển. Giá bất động sản sẽ không tăng nhanh như mong đợi.

Gây hại và nguy hiểm: nếu mọi thứ không khả thi, bạn có thể mất đi nhiều thứ. Sức khỏe của bạn có thể bị tổn hại. Công việc kinh doanh của bạn có thể bị thiệt hại. Bạn có thể mất đi danh dự. Bạn có thể làm hại một ai đó. Bạn có thể bị cuốn vào một cuộc tranh chấp về tiền bạc. Một vài rủi ro trong đó có thể tương đối xa, nhưng một số lại tương đối gần. Nếu bạn sao nhãng công ty của mình trong vòng 3 năm thì chắc chắn bạn sẽ mất đi một trong những thứ này.

Chi phí quá lớn: chi phí bao gồm tiền bạc, thời gian, nỗ lực và rắc rối có thể lớn hơn bạn tưởng rất nhiều. Nếu biết điều này từ trước, liệu bạn có chọn phương án này? Các chi phí pháp lý, thuốc men, xây dựng, phát triển sản phẩm luôn bị bội chi. Bạn đánh giá thế nào về những điều này?

Điều kiện thay đổi: sức khỏe của bạn có thể bị giảm sút. Thị trường chứng khoán có thể lên hoặc xuống. Chính phủ có thể thay đổi quy định về thuế. Tình bạn có thể thay đổi. Sở thích cũng có thể thay đổi. Nếu lựa chọn của bạn là đúng trong những điều kiện nhất định, khi những điều kiện này thay đổi, lựa chọn của bạn sẽ như thế nào?

Phương án dự phòng: bạn có phương án dự phòng nào không? Nếu tất cả đều sai thì bạn sẽ làm gì? Bạn có cắt giảm chi phí và vượt qua được? Điều tệ nhất có thể xảy ra là gì? Có thể bạn không lường trước được điều tệ nhất có thể xảy ra khách quan nhưng một phương án dự phòng có thể giúp bạn giảm tổn thất.

Chúng ta cố gắng giảm thiểu tối đa rủi ro nhờ có nhiều thông tin hơn, thông qua phương án dự phòng, thông qua rào chắn (cân bằng giữa rủi ro này với rủi ro khác) và thông qua các phương án đã được kiểm tra trước. Cuối cùng, chúng ta cần biết rủi ro đi kèm của mỗi phương án và những gì chúng ta cần chuẩn bị để đón nhận rủi ro đó.

Thử nghiệm và kiểm tra

Trong một số trường hợp, “thử nghiệm và kiểm tra” là một phần rất quan trọng của quá trình lựa chọn. Một vài phương án có thể dễ dàng kiểm tra trước. Nhưng những phương án khác không thể làm vậy mà phải thực hiện cả quá trình. Bạn có thể thuê một căn nhà để sống thử ở một nơi xa xôi. Bạn cũng có thể đi tới một bữa tiệc trong một vài phút để xem bạn có muốn đến không. Bạn cũng có thể mượn một chiếc ô tô để lái thử nó. Tuy nhiên, đối với nghề nghiệp thì không thể như vậy nếu nghề đó đòi hỏi nhân viên phải được đào tạo trong một khoảng thời gian dài. Cũng như vậy, không dễ gì để có thể kiểm tra trước một quyết định chính trị.

Chúng ta có thể kiểm tra phương án này không? Có cách nào đơn giản để chúng ta có thể thử phương án này? Một phương án dễ dàng kiểm tra được có thể hấp dẫn hơn một phương án không thể kiểm tra.

LỰA CHỌN

Điều gì xảy ra khi chúng ta thực hiện toàn bộ danh sách này? Chúng ta có thể có được một phương án tối ưu. Một vài phương án có thể bị loại bỏ. Hoặc chúng ta có thể rút gọn xuống còn một danh sách ngắn hơn.

Đôi khi việc đánh dấu các giải pháp cũng khá hữu ích. Một dấu cho giải pháp phù hợp nhất trên hầu hết các mặt. Một dấu khác dành cho những giải pháp kém phù hợp nhưng vẫn có một điểm mạnh thỏa mãn.

Bạn có thể đưa ra thêm ưu tiên mới, chỉ tiêu mới để tiếp tục rút gọn danh sách.

Một cách hữu ích là hình dung ra bạn đã chọn được một trong số các giải pháp trong danh sách rút gọn. Giờ bạn chỉ cần giải thích cho người khác chính xác lý do tại sao bạn chọn phương án đó. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy rằng các lý lẽ cho sự lựa chọn đó nghe có vẻ thiếu khả thi trong nhiều trường hợp. Do đó, bạn phải thừa nhận rằng những phương án đó được lựa chọn dựa trên cảm tính nhiều hơn. Không có gì sai khi bạn thừa nhận điều đó và chấp nhận rủi ro.

Nếu như các giải pháp khả thi giống nhau thì vấn đề không phải ở việc nên lựa chọn cái nào, mà nằm ở việc chúng ta lưỡng lự khi phải bỏ đi một lựa chọn hấp dẫn. Vậy điều tiếp theo bạn cần làm là không thích các phương án. Với mỗi phương án, bạn tìm ra các lý do không hấp dẫn (đi lại quá nhiều, quá ít thời gian, nhiều phiền toái…). Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy cách nhận thức của chúng ta có thể thay đổi nhanh đến thế nào. Khi các giải pháp dường như không còn hấp dẫn, chúng ta sẽ dễ dàng từ bỏ hơn, dễ dàng ra quyết định hơn.

BỐN LỰA CHỌN

Bạn có thể đưa ra bốn lựa chọn:

Lựa chọn lý tưởng: điều gì gần nhất với điều này?

Lựa chọn tình cảm (tư duy mũ đỏ): thay vì chọn tất cả, bạn thích phương án nào nhất?

Lựa chọn thực tế: phương án nào cho kết quả tốt nhất sau khi tiến hành kiểm tra? Phương án nào dễ thực hiện nhất?

Lựa chọn tối thiểu: nếu bạn rất lười và chỉ thích cuộc sống dễ dàng, bạn sẽ lựa chọn phương án nào?

Nếu có phương án gần với lựa chọn lý tưởng, bạn chắc chắn sẽ chọn phương án này. Hơn nữa, đây là vấn đề thuộc phạm trù tính cách. Nhiều người lựa chọn dựa trên cảm xúc và chấp nhận kết quả. Còn với một số người khác, lựa chọn thực tế là tốt nhất với họ. Trong một số vấn đề nhất định, lựa chọn tối thiểu là phù hợp với một số người (bạn có thể bỏ lỡ một vài điều nhưng có thể giải quyết được nhiều vấn đề).

PHÁC THẢO

Nếu bạn vẫn không thể đưa ra lựa chọn, bạn nên phác thảo một vài phương án. Bạn có thể cố gắng phác họa lại phương án mà bạn có. Đây là lúc mà chúng ta cần nỗ lực sáng tạo. Hãy nghĩ về những thứ bạn có thể làm được theo từng phương án. Đây cũng là nỗ lực sáng tạo.

Kết quả của nỗ lực phác thảo phương án là bạn có thể tìm ra một phương án bỗng nhiên trở nên rất hấp dẫn. Đó là bởi phương án này mặc dù về bản chất thì không hấp dẫn lắm, nhưng lại tạo nên nền tảng tuyệt vời cho việc thực hiện những việc khác. Tuy nhiên, bạn vẫn cần tưởng tượng ra những thứ khác.

Vào bất cứ thời điểm nào, các lựa chọn và quyết định đều có thể trở nên khó khăn hơn với các đánh giá xung quanh. Đây chính là lúc khơi nguồn sáng tạo với chiếc mũ tư duy xanh lục. Thay vì chỉ nhìn vào những thứ “là”, chúng ta hãy nhìn vào những thứ “có thể là”.

DỪNG PHÂN TÍCH

Phân tích quá nhiều sẽ khiến việc ra quyết định trở nên khó khăn hơn, vì vậy hãy đội chiếc mũ tư duy màu đỏ và xem chúng ta có thể “cảm thấy” thích làm gì. Chỉ từ bỏ lựa chọn này nếu có rất nhiều lý do chính đáng không ủng hộ phương án đó (dùng tư duy mũ đen).

TÓM LƯỢC

Có rất nhiều tình huống yêu cầu lựa chọn và quyết định trực tiếp. Hơn nữa, phần lớn các quá trình tư duy luôn có giai đoạn chúng ta phải lựa chọn giữa các phương án (giải quyết vấn đề, phác thảo phương án…).

Cuối cùng, tất cả các quyết định, lựa chọn lại mang tính cảm tính, nhưng chúng ta nên tư duy để cải thiện nhận thức, nhờ đó cảm xúc của chúng ta có thể được sử dụng để chọn ra phương án phù hợp.

Đối với những quyết định và lựa chọn ít quan trọng, việc lựa chọn đơn giản là sử dụng sáu chiếc mũ tư duy hay công cụ định hướng tư duy (C&S, PMI, OPV…).

Đối với những quyết định và lựa chọn quan trọng, chúng ta phải có một danh sách kiểm tra bao gồm mục tiêu và ưu tiên; lợi ích; khả thi; khó khăn và nguy hiểm; tác động; kết quả; chi phí; rủi ro; thử nghiệm và kiểm tra. Có một vài quá trình lựa chọn cuối cùng. Nếu chúng ta vẫn chưa đưa ra được quyết định, đó là thời gian cần sử dụng tư duy sáng tạo và tư duy xây dựng.

Bài tập luyện quyết định và lựa chọn

1. Đối với bạn, loại quyết định nào là khó khăn?

2. Có nhiều hay chỉ một người bạn thân thì tốt hơn? Hãy thực hiện một PMI đối với mỗi phương án và đưa ra kết luận.

3. Các bạn trẻ nên được cha mẹ cho nhiều hay ít tiền để tiêu? Thực hiện một C&S đối với mỗi phương án.

4. Bạn đang chuẩn bị mở một cửa hàng bán pizza. Có ba vị trí mà bạn định chọn: trong trung tâm, trên đường cao tốc, tại khu mua sắm. Hãy sử dụng các công cụ AGO, FIP, OPV, C&S, PMI để đưa ra lựa chọn.

5. Một người bạn của bạn có hai lựa chọn. Anh ấy có thể làm việc vào kỳ nghỉ và kiếm tiền để mua chiếc đầu đĩa mới. Hoặc anh ấy có thể sử dụng tiền tiết kiệm để đi nghỉ với bạn. Liệu người bạn đó sẽ

chọn lựa như thế nào thông qua việc sử dụng lần lượt những chiếc mũ đỏ, vàng, đen và xanh lục?

6. Bố mẹ bạn đang lưỡng lự giữa hai phương án là mua một chiếc ô tô cũ của một người bạn hay mua một chiếc xe mới. Bạn đang giúp họ suy nghĩ về vấn đề này. Hãy kiểm tra tất cả các khía cạnh của các phương án: tính khả thi, lợi ích, rủi ro và kết quả.

7. Một công ty muốn tăng năng suất của công nhân. Một cố vấn được mời đến và gợi ý các phương án dưới đây.

… Tăng lương.

… Sa thải những người lười, tuyển thêm những người chăm chỉ.

… Đào tạo thêm cho công nhân.

… Thưởng khi năng suất tăng.

… Giao thêm trách nhiệm cho công nhân.

Thực hiện đánh giá danh sách kiểm tra toàn diện cho mỗi phương án và lựa chọn một phương án.

8. Tính mạo hiểm của việc cho bạn vay tiền là gì?

Phần tổng kết thứ ba

Tất cả các công cụ được trình bày trong cuốn sách này có thể sử dụng độc lập.

Bạn có thể thực hiện một PMI.

Bạn có thể yêu cầu ai đó thực hiện một C&S hoặc OPV.

Bạn có thể sử dụng chiếc mũ tư duy màu đỏ.

Bạn có thể yêu cầu ai đó chuyển từ tư duy mũ đen sang tư duy mũ xanh lục.

Những thói quen tư duy được trình bày trong cuốn sách này cũng được sử dụng riêng lẻ.

Bạn có thể xem xét các giá trị.

Bạn có thể chỉ ra các ý tưởng bao quát.

Bạn có thể kiểm tra các giá trị thực sự.

Bạn có thể kiểm tra xem một kết quả có phải thu được từ thứ đến trước hay không.

Cần cẩn trọng trong việc tiếp cận cách giảng dạy các kỹ năng tư duy này. Tôi đúc kết được điều này qua nhiều năm kinh nghiệm. Các cấu trúc phức tạp về mặt lý thuyết có vẻ hấp dẫn nhưng lại không thể sử dụng được. Thậm chí, nếu một người trẻ chỉ cần sử dụng một hoặc hai công cụ tư duy được đề cập trong cuốn sách này, họ cũng có thể cải thiện khả năng tư duy.

Tuy nhiên, trong những phần cuối của cuốn sách này, tôi cũng trình bày một số cấu trúc gợi ý cho những ai muốn sử dụng cấu trúc tư duy. Những người trưởng thành, những sinh viên yêu thích tư duy và những người coi tư duy là vấn đề nghiêm túc có thể muốn tìm một cách tiếp cận chính thống hơn.

Mục đích và giá trị của một cấu trúc tư duy là cho phép chúng ta làm những việc phức tạp từng bước. Chúng ta làm theo từng bước đã được chỉ ra trong một cấu trúc thay vì suy nghĩ xem chúng ta phải làm gì vào thời điểm này. Bạn cũng có thể tự do đặt ra cấu trúc của riêng bạn.

CẤU TRÚC MỤC ĐÍCH CHUNG

Cấu trúc năm giai đoạn được đưa ra theo các từ viết tắt: TO/LOPOSO/GO.

TO: mục tiêu và mục đích của tư duy. Chúng ta muốn đạt được điều gì khi kết thúc quá trình tư duy?

LO: chúng ta xem xét xung quanh. Thông tin, các nhân tố, khung cảnh, vị trí. Đó là đầu vào của quá trình tư duy.

PO: đây là giai đoạn hiệu quả, năng suất, hành động của tư duy. Chúng ta tìm ra các phương án và ý tưởng mới. Chúng ta đưa ra các khả năng và hành động khả thi.

SO: đây là giai đoạn lựa chọn ra một phương án. Chúng ta thu hẹp mọi thứ lại. Chúng ta đi đến hành động cụ thể hoặc kết luận của quá trình tư duy.

GO: giai đoạn hành động, thực hành. Giai đoạn này gồm có kế hoạch hành động và các bước tiến hành. Phải luôn có một vài kết quả của hành động.

Trong mỗi giai đoạn, chúng ta có thể sử dụng công cụ tư duy mà chúng ta muốn, ví dụ như CAF, OPV trong giai đoạn LO; FIP trong giai đoạn SO.

Có một sơ đồ cho cấu trúc. Nó được thể hiện dưới dạng chữ L. Phần thẳng đứng tượng trưng cho đầu vào của tư duy. Phần nằm ngang hướng tới tương lai và là các hành động gợi ý. Vị trí giao nhau giữa hai phần là PO và sự hình thành các phương án khả thi.

TRANH LUẬN VÀ BẤT ĐỒNG

Đây là tình huống đặc biệt đầu tiên có sử dụng một cấu trúc tư duy.

Cách tiếp cận cơ bản là đặt những quan điểm đối lập ở cạnh nhau và thực hiện bốn cấp độ tư duy.

CẢM XÚC: tư duy mũ đỏ từ mỗi bên.

Nhận thức: cách mà mỗi bên xem xét tình huống.

Giá trị: giá trị của mỗi bên.

Lập luận logic: căn cứ logic mà mỗi bên đưa ra.

Để chỉ ra những quan điểm đối lập nhau, có ba bước cần thực hiện:

1. Đây là quan điểm của tôi.

2. Tôi tin đây là quan điểm của bên kia.

3. Quan điểm của bên kia là gì?

Bước 2 và 3 có thể đổi chỗ cho nhau nếu bên kia sẵn sàng bộc lộ quan điểm của họ.

Khi các quan điểm được đặt cạnh nhau, không có tranh luận hay thách thức thì các bước tiếp theo có thể thực hiện.

So sánh: những điểm khác nhau là gì? Những điểm giống nhau là gì? Những sự khác biệt này có thể giải quyết hay bỏ đi không?

Phác thảo phương án: có thể đưa các quan điểm vào trong cùng một bản phác thảo mà vẫn giữ được giá trị của các bên quan tâm không? Những mâu thuẫn đó có thể hòa giải được không?

Trao đổi: nếu bước thiết kế không thực hiện được, hãy thực hiện bước trao đổi giá trị. Một vài giá trị có thể được từ bỏ để đổi lấy giá trị khác.

VẤN ĐỀ VÀ NHIỆM VỤ

Một vấn đề là điều gì đó cản trở đường đi của chúng ta. Các vấn đề tự xuất hiện. Một nhiệm vụ là điều gì đó bạn tự đặt ra cho bản thân vì bạn muốn đạt được mục tiêu nào đó.

Cả vấn đề và nhiệm vụ đều có điểm khởi đầu và điểm đích, điểm mà chúng ta muốn đến, nhưng chúng ta không biết làm thế nào để đến được đó.

Phương pháp ProblinkTM sử dụng hình thức biểu đồ cơ bản. Có một điểm khởi đầu, sau đó có một tuyến đường và một mục tiêu (vị trí đích đến cuối cùng).

Bắt đầu với mục tiêu, chúng ta “thả” xuống các ý tưởng hoặc các mục. Chúng có thể là mục tiêu phụ, hoặc sự xác định phương án của mục tiêu.

Sau đó chúng ta làm tương tự với “tuyến đường”. Chúng ta lại “thả” các ý tưởng lớn. Những ý tưởng lớn này sẽ bao gồm cách thức để đạt được mục tiêu. Những ý tưởng này có thể rất rộng nhưng cũng có thể đã cụ thể.

Tiếp theo, chúng ta chuyển tới “điểm khởi đầu” và “thả” các yếu tố hoặc đặc trưng mà chúng ta có thể tìm thấy. Chúng ta cũng có thể không cần phân tích đầy đủ, toàn diện.

Bây giờ chúng ta chọn những mục được “thả” này và cố gắng nối chúng với mục khác. Chúng ta có thể nối theo mọi hướng. Khi định hình được một tuyến đường đưa chúng ta từ điểm đầu thông qua tuyến đường tới mục tiêu, tức là chúng ta đang tìm cách cụ thể hóa ý tưởng lớn thành các chi tiết để có thể thực hiện.

Cuối cùng, chúng ta nên có một vài phương án hành động khả thi như vậy.

Có rất nhiều cách để tiếp cận các phương án khả thi. Có thể sử dụng công cụ đơn giản là PMI hay C&S. Có thể sử dụng tư duy mũ vàng, tiếp theo sau là tư duy mũ đen. Cũng có thể sử dụng danh sách kiểm tra rút gọn để đánh giá: mục tiêu, sự khả thi, ưu tiên, các giá trị, “sự đánh giá tổng quát”. Đó có thể là sự đánh giá toàn diện, như trong phần quyết định và lựa chọn.

QUYẾT ĐỊNH VÀ LỰA CHỌN

Có nhiều tình huống đòi hỏi một quyết định hoặc lựa chọn trực tiếp như hành động tư duy. Rất nhiều tình huống (như giải quyết vấn đề, thiết kế, lập kế hoạch…) ở giai đoạn có rất nhiều phương án khả thi được đưa ra và chúng ta phải lựa chọn một trong số chúng.

Cuối cùng, tất cả các quyết định tư duy đều mang tính cảm xúc, thậm chí khi chúng rất khách quan và trung lập. Mục đích của tư

duy là cho phép cảm xúc được đưa ra lựa chọn dựa trên nhận thức rộng mở và rõ ràng.

Các cảm xúc tham lam, sợ hãi, lười biếng tạo nên phần lớn các quyết định. Mỗi người cần tự hỏi những cảm xúc này đã có vai trò như thế nào trong việc đưa ra quyết định trong mỗi trường hợp. Sự "lười biếng" là mong muốn có được cuộc sống dễ dàng và ít rắc rối.

Với các quyết định và lựa chọn thứ yếu, chúng ta có thể sử dụng chuỗi sáu chiếc mũ tư duy.

Mũ đỏ

Mũ vàng hoặc đen (đối lập với cảm giác)

Mũ đen (trừ khi đã được dùng)

Mũ xanh lục (để vượt qua khó khăn)

Mũ đỏ (cảm giác cuối cùng)

Chúng ta cũng có thể sử dụng các công cụ định hướng sự tập trung. Sử dụng riêng PMI hay C&S sẽ cung cấp cho chúng ta sự đánh giá đơn giản. Để đánh giá kỹ lưỡng hơn, bạn có thể sử dụng các công cụ trong chuỗi dưới đây:

AGO

FIP

OPV

C&S

PMI

Đối với những quyết định và lựa chọn quan trọng, chúng ta cần đánh giá đầy đủ hơn và thực hiện theo danh sách kiểm tra từng bước với lần lượt từng phương án.

Mục tiêu và ưu tiên: phương pháp này đáp ứng mục tiêu và phù hợp với sự ưu tiên đến đâu? Có thể có một danh sách phương án a hoàn toàn phù hợp với sự ưu tiên và một danh sách phương án b là những phương án còn lại.

Lợi ích: tư duy mũ vàng. Lợi ích trực tiếp của người thực hiện hoặc người ra quyết định là gì?

Tính khả thi: phương án này có thực hiện được không? Nó có khả thi không? Một vài thứ chỉ có thể khả thi với một nỗ lực lớn.

Khó khăn và nguy hiểm: tư duy mũ đen. Các khó khăn trong việc hoàn thành mọi thứ. Sự ngẫu nhiên và "nếu". Những nguy hiểm thực sự.

Tác động: tác động của mỗi phương án lên cuộc sống hằng ngày, con người, các dự án khác, môi trường… sau đó là các ảnh hưởng lâu dài.

Kết quả: chúng ta xem xét các ảnh hưởng trong tương lai của các giai đoạn ngay lập tức, ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Ngay cả khi đã từng thực hiện phương pháp này ở giai đoạn nào đó, bạn vẫn nên thực hiện lại lần nữa. Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo?

Chi phí: không chỉ là tiền bạc mà còn cả thời gian, phiền toái, năng lượng, nỗ lực, căng thẳng, lo lắng… "đầu ra" của tôi là gì?

Rủi ro: nhu cầu đánh giá rủi ro và chuẩn bị để chấp nhận rủi ro. Các loại rủi ro khác nhau: không đạt được, gây hại và nguy hiểm, vượt quá kinh phí, thay đổi kết quả, phương án dự phòng hay mạng lưới an toàn.

Thử nghiệm và kiểm tra: phương án này có thể kiểm tra được không? Khả năng đánh giá một phương án trước khi đưa vào thực hiện là thuận lợi lớn.

Sau khi áp dụng danh sách kiểm tra này, một lựa chọn có thể trở nên rõ ràng. Nếu không, các mục khác có thể được đưa thêm vào

danh sách.

Đôi khi có những khó khăn nảy sinh từ việc lưỡng lự từ bỏ phương án đầy hấp dẫn. Trong trường hợp này, cần nỗ lực để biến nó thành phương án không thích hợp bằng cách tìm các mặt tiêu cực của nó. Điều này sẽ giúp chúng ta dễ dàng từ bỏ nó hơn.

Một cách tiếp cận khác là đưa ra bốn lựa chọn:

1. Lựa chọn lý tưởng

2. Lựa chọn cảm xúc

3. Lựa chọn thực tế

4. Lựa chọn thiểu số (nỗ lực ít nhất)

Tính cách của người lựa chọn sẽ quyết định lựa chọn nào là thích hợp với họ nhất.

Nếu vẫn không thể lựa chọn được, chúng ta cần đến hoạch định và tư duy sáng tạo. Các phương án đang tồn tại có thể được sửa đổi hoặc kết hợp. Hoặc cũng có thể tìm ra phương án mới.

Cuối cùng, việc suy nghĩ quá nhiều cũng trở thành vấn đề, nên trong trường hợp này, tư duy mũ đỏ đơn giản rất có ích. Tôi cảm thấy thích lựa chọn nào? Sau đó sử dụng chiếc mũ đen. Tại sao không?

TÓM LƯỢC

Tôi đã trình bày bốn cấu trúc tư duy, mục đích chung, tranh luận và tranh cãi, vấn đề và nhiệm vụ, quyết định và lựa chọn.

Với mỗi cấu trúc, các bước nên theo trình tự hệ thống, bước này nối tiếp bước kia. Cấp độ của chi tiết được yêu cầu ở mỗi bước sẽ dựa trên mức độ nghiêm trọng của vấn đề.

Sau khi sử dụng cấu trúc, chúng ta có thể thấy rõ câu trả lời, giải pháp, kết luận. Nếu kết luận vẫn chưa rõ ràng là do chưa có

phương án phù hợp hoặc bạn không thể đưa ra quyết định giữa các lựa chọn. Có hai khả năng trong các bước tiếp theo.

1. Xác định "điểm bế tắc" hoặc một vấn đề mới và suy nghĩ về nó.

2. Sử dụng tư duy sáng tạo để tìm ra phương án mới hoặc thay đổi các phương án đã có.

Vòng tròn tư duy có thể lặp lại nhiều lần. Kết quả tư duy là có thể xác nhận một phạm vi hoặc vấn đề trọng tâm mới. Hãy nghĩ về khả năng tìm ra phạm vi tập trung khác…

Bài tập tổng kết

1. Một bé gái (hoặc bé trai) muốn sơn phòng màu vàng. Mẹ cô bé lại muốn sơn phòng màu xanh. Đây là kiểu tình huống tư duy nào? Quá trình tư duy nên diễn ra như thế nào?

2. Áp dụng cấu trúc tư duy TO/LOPOSO/GO trong tình huống sau:

Những người béo luôn mệt mỏi với hình ảnh xấu của họ. Họ quyết định thực hiện chiến dịch "béo mới là đẹp".

3. Một người đàn ông hứa sẽ trả cho hai đứa trẻ tiền công sơn hàng rào. Nhưng khi chúng làm xong, ông ta chỉ muốn trả cho chúng nửa giá bởi ông ta nói chúng làm việc không tốt. Sử dụng cấu trúc bất đồng ý kiến cho tình huống này.

4. Bạn bè thường xuyên đến nhà bạn. Cha mẹ bạn nghĩ rằng như vậy là quá phiền vì họ muốn được yên tĩnh. Hãy đưa ra nhận thức và giá trị cho cả hai bên. Làm cách nào để giải quyết vấn đề này?

5. Ở một số quốc gia, ngày càng nhiều người dân vùng nông thôn đến các thành phố lớn để tìm việc. Các thành phố ngày càng đông đúc. Chúng ta có thể làm gì với vấn đề này? Sử dụng phương pháp Problink™ để giải quyết vấn đề.

6. Khi làm bài kiểm tra, một vài người bạn dường như đang gian lận. Bạn có phương án nào không? Hãy đưa ra một vài phương án,

sau đó sử dụng chuỗi các công cụ định hướng sự tập trung để quyết định chọn một trong số các phương án đó.

7. Tiến hành đánh giá toàn diện theo danh sách với những phương án dưới đây dành cho một bạn trẻ 19 tuổi:

… Tiếp tục sống ở nhà.

… Thuê phòng cùng hai người bạn.

… Thuê phòng sống một mình.

8. Bạn nhặt được một cái ví đầy tiền trên phố. Người đi cùng bạn muốn giữ cái ví lại. Nhưng bạn muốn trả cho người đánh rơi. Bạn nên nghĩ như thế nào trong trường hợp này?

Phần nămBài tập với tờ báo

C

ác bài tập dưới đây dành cho các bạn trẻ và các gia đình bắt đầu muốn rèn luyện tư duy như một thói quen. Các bài tập này thể hiện kết quả rất cụ thể và rõ ràng, vì vậy bạn có thể tự đánh giá xem bạn làm tốt tới đâu.

CÁI THÁP

Bạn chỉ có một tờ báo. Tờ báo này nguyên vẹn (một trang báo được gập bình thường).

Bạn chỉ được dùng một cái kéo, ngoài ra không còn gì khác.

Bạn không được dùng hồ dán, ghim, băng dính hay bất cứ thứ gì khác.

Nhiệm vụ của bạn là tạo ra một cái tháp cao nhất có thể. Tháp này cũng cần đủ vững vàng để đứng trong điều kiện bình thường ít nhất là trong một giờ.

Tư duy

Mục tiêu ở đây là gì? Vấn đề là gì? Tôi phải thực hiện nhiệm vụ gì? Các phương án ở đây là gì?

Đầu tiên, bạn cần suy nghĩ về phương án thiết kế cái tháp. Sau đó suy nghĩ về cách để thực hiện theo mẫu đó với các dụng cụ và vật liệu được cung cấp.

Khi bạn có một cái tháp có thể đứng được, đây mới chỉ là một phần. Bạn cần giữ cho cái tháp đó đủ nặng để không bị đổ.

Bạn nên làm đi làm lại vì sau mỗi lần cố gắng bạn sẽ thực hiện bài tập của mình tốt hơn. Bạn có thể làm cho cái tháp cao hơn nữa được không? Có giới hạn gì không?

Có lúc bạn sẽ cố gắng thực hiện một mẫu thiết kế nhiều lần để nó ngày càng chính xác. Nhưng lúc khác, bạn có thể muốn thay đổi sang một mẫu thiết kế hoàn toàn khác để cái tháp có thể cao hơn nữa.

Bạn sẽ làm thực nghiệm và dần tìm ra cách tốt nhất, dù không phải mọi ý tưởng đều thực hiện được.

Sổ tiến độ

Nếu thực sự muốn thu được lợi ích lớn nhất từ các bài tập này, bạn cần có một cuốn sổ ghi chép sự tiến bộ của tư duy. Trong cuốn sổ này (có ngày tháng), bạn sẽ ghi chú lại suy nghĩ của mình, các vấn đề, sự khó khăn, cách bạn vượt qua khó khăn, điều gì xảy ra, các mục tiêu mới, những sự ưu tiên, các phương án…

TÍNH TỪ

Chúng ta rất hay sử dụng các tính từ để truyền đạt những gì chúng ta nghĩ về mọi thứ. Chúng ta có thể nói rằng cái gì đó "nặng mùi" hoặc ai đó thật "cẩu thả".

Tính từ được sử dụng rất nhiều lần để miêu tả các mục tiêu, ví dụ như bầu trời "xanh ngắt" hay bức tường "vàng xuộm".

Chúng ta có thể nói khi nào tính từ được sử dụng để miêu tả mục đích và khi nào được sử dụng để chỉ ra "cảm giác" hay không?

Bài tập ở đây là lấy một tờ báo và lấy bút khoanh tròn vào các tính từ mà theo bạn đó là các tính từ chỉ "cảm giác". Bạn có thể nhìn vào trang giấy "đầy từ", hoặc một bài xã luận, hoặc bất kỳ thứ gì bạn thích.

Nhiệm vụ của bạn là xem xét làm cách nào bạn có thể tìm được 20 tính từ miêu tả cảm giác nhanh nhất.

Bạn có thể thảo luận về việc lựa chọn các tính từ với bạn bè hoặc cha mẹ. Cố gắng lựa chọn đúng tính từ.

Bài tập này có thể được làm nhiều lần. So sánh thời gian bạn thực hiện trong mỗi lần.

CÂY CẦU

Đây là dạng bài tập cấu trúc khác tương tự như bài cái tháp.

Một lần nữa, bạn lại lấy một tờ báo. Bạn chỉ được dùng duy nhất một cái kéo.

Nhiệm vụ của bạn là tạo ra một cây cầu giữa hai vật chống. Hai vật chống có thể là hai chồng sách đặt cách nhau một khoảng.

Bây giờ bạn lựa chọn sức nặng của vật đặt lên. Đó có thể là một cuốn sách hay vật gì khác nặng nửa pound (hơn 200 gram). Đây là sức nặng sẽ được dùng cho mỗi lần.

Việc của bạn là xem khoảng cách đặt hai vật chống là bao xa. Chiều dài tối đa của cây cầu mà bạn có thể tạo ra từ một tờ giấy báo là bao nhiêu? Với mỗi lần thực hiện, cây cầu phải chịu được vật nặng đặt chính giữa nó.

Khi thực hiện bài tập tốt hơn, bạn sẽ tìm được cách làm cho cây cầu dài hơn. Cây cầu cũng phải đứng vững được ít nhất trong một giờ.

Các bước tư duy liên quan cũng tương tự với việc tạo ra cái tháp. Tuy nhiên, yêu cầu của các nhiệm vụ thì khác nhau.

Giống như với bài tập cái tháp, bạn cũng nên có một cuốn sổ ghi lại chi tiết quá trình tư duy.

Và cũng giống như bài tập cái tháp, bạn nên đo độ dài của cây cầu, từ đầu này của một cột chống tới đầu kia của một cột chống, và sau

đó cố gắng làm tăng khoảng cách này mặc dù kích thước của tờ báo là như nhau.

CÂU CHUYỆN

Hãy nhìn vào các tiêu đề (lớn, trung bình, nhỏ) trong một bài báo. Bài tập chỉ thực hiện với một bài báo.

Nhiệm vụ của bạn là gom lại nhiều tiêu đề nhất có thể để kết hợp chúng thành một câu chuyện. Câu chuyện phải được kể một cách hợp lý. Nếu mạch truyện có sai sót, mức độ thành công của bạn sẽ giảm.

Hãy nhìn xem bạn có thể gom lại được bao nhiêu tiêu đề? Càng nhiều tiêu đề, nội dung câu chuyện càng dài thì bạn sẽ càng thành công hơn.

Bạn có thể thực hành bài tập này nhiều lần. Khi làm quen, bạn sẽ trở nên thành thạo trong việc tìm nghĩa thay thế của các tiêu đề.

Nếu cắt nhỏ các tiêu đề, bạn có thể thử sắp xếp chúng theo một trình tự khác. Bạn lại có được các câu chuyện khác nhau hoàn toàn.

SỢI DÂY

Đây là bài tập cấu trúc tư duy thứ ba. Lần này, nhiệm vụ là tạo ra một sợi dây xích hoặc sợi dây thừng chắc nhất có thể.

Cũng như các bài tập trên, bạn chỉ có một tờ giấy báo và một cái kéo.

Độ dài của sợi dây được đưa ra là 6 feet (xấp xỉ 1,8m). Sợi dây này có thể có treo lên một cái móc hoặc mắc vào cánh cửa hoặc gắn ở bất kỳ chỗ nào bạn chọn. Từ đầu này tới đầu kia của sợi dây phải dài 6 feet.

Trọng lượng tối đa của chuỗi đó có thể chịu được là bao nhiêu? Bạn có thể bắt đầu với một trọng lượng nhỏ rồi tăng dần lên. Bạn có thể

sử dụng cân để biết chính xác trọng lượng mà bạn cần. Sợi dây phải chịu được sức nặng đó trong ít nhất là một giờ.

Loại vật nặng và cách bạn gắn vật nặng với sợi dây bằng báo là tùy bạn chọn. Bạn không được sử dụng thêm báo nữa. Bạn có thể cuộn tờ báo và vắt cái gì qua nhưng không được dính bằng băng dính vào tờ báo (hay là buộc hoặc ghim lại).

Bạn cũng tính toán sự tiến bộ bằng cách xem sợi dây cùng chiều dài có thể mang được vật nặng bao nhiêu.

Cách suy nghĩ ở đây cũng giống như cách bạn dùng với bài tập cái tháp và cây cầu. Tuy nhiên, lần này, nhiệm vụ lại hơi khác biệt bởi vì đây là vấn đề của sức căng, không phải sức mạnh của cấu trúc. Cũng như vậy, vật nặng ở đây được dùng nặng hơn trong hai bài tập kia.

BỨC ẢNH VÀ CÂU CHUYỆN

Bài tập này được thực hiện với một bài báo và cũng có thể được sử dụng với nhiều bài báo hơn.

Nhiệm vụ ở đây là lấy một bức ảnh một tờ báo và sau đó kết hợp nó với một bản tin. Đó có thể là bất kỳ bản tin nào, ngoại trừ bản tin ban đầu có sử dụng bức ảnh đó.

Sự kết hợp bức ảnh và bản tin có thể nghiêm túc, nhưng cũng có thể hài hước. Tuy vậy, sự kết hợp này càng hài hước càng tốt.

Bạn có thể thực hiện cách này với nhiều bức ảnh và nhiều bản tin, rồi thử kết hợp chúng với nhau theo những cách khác nhau. Và qua bài tập này, chúng ta được luyện tập nhận thức, khả năng tưởng tượng và khả năng tìm ra các cách khác nhau.

Trò chơi tư duy 10 phút

Bạn có thể thực hiện một cuộc thảo luận, trò chuyện hoặc tranh luận. Trò chơi tư duy trong 10 phút này tạo ra một khuôn khổ mà hai

người chơi có thể áp dụng tư duy một cách trực tiếp hơn.

Không có kẻ thắng, người thua. Cả hai người đều thích thú khi chơi trò này (đây là trò chơi hai người).

Lý tưởng nhất là mỗi lượt chơi nên được ấn định thời gian là 1 phút. Trò chơi này có thể được diễn ra một cách thoải mái và cũng không cần quá khắt khe về thời gian. Trò chơi nên diễn ra một cách sôi nổi.

Hai người chơi được gọi là A và B.

A: nói ra một từ đơn (danh từ, động từ hoặc tính từ).

B: đưa ra bối cảnh, sự sắp đặt, vị trí hoặc hoàn cảnh.

A: từ từ đơn đó và bối cảnh tạo ra một nhiệm vụ tư duy cụ thể. Đó có thể là sự khám phá, thiết kế, giải quyết vấn đề, ý kiến… A cần khẳng định rõ ràng mục tiêu: “Tôi muốn bạn kết thúc với…”

B: khám phá tình huống và đi tới một kết luận, gợi ý hoặc giải pháp.

A: thực hiện nhanh một PMI về giải pháp mà B đưa ra để chỉ ra những ưu điểm, nhược điểm và điểm chú ý.

B: nhận xét về PMI mà A đưa ra.

A: khám phá chủ đề và đưa ra kết luận gợi ý hoặc giải pháp.

B: thực hiện một PMI về giải pháp của A.

A: nhận xét PMI của B.

B: nhận xét tổng kết chủ đề (đó có phải là một chủ đề tốt không?) và tư duy (liệu có ý tưởng nào đáng chú ý không?).

Tổng thời gian: 10 phút, mỗi lượt cần đảm bảo thực hiện trong 1 phút. Nếu một lượt nào đó ít hơn một phút thì có thể tăng thời gian cho lượt kế tiếp. Nói cách khác, lượt thứ ba nên sử dụng 3 phút,

còn đến lượt thứ bảy nên sử dụng hết khoảng 7 phút. Cho đến lượt thứ mười, thì nên sử dụng hết 10 mười phút.

VÍ DỤ

A: con mèo.

B: bối cảnh là trong rừng.

A: điều này gợi ra hình ảnh những con hổ. Vấn đề là loài hổ đang gặp nguy hiểm. Tôi muốn có giải pháp đối với vấn đề này.

B: những con hổ bị thợ săn giết. Chúng ta cần một cách để bảo vệ hổ trước những người thợ săn. Gợi ý của tôi là cấm săn bắn và thiết lập khu vực bảo vệ những con hổ.

A: điểm thuận lợi: giảm số lượng những con hổ bị giết. Điểm bất lợi: khu vực bảo tồn hổ sẽ ảnh hưởng tới việc canh tác và mọi người. Điểm đáng chú ý: liệu những hổ có ở trong khu vực bảo tồn hay không?

B: một vài con hổ trong khu bảo tồn có thể ăn thịt người và thực sự trở thành vấn đề.

A: nếu muốn có thêm hổ, chúng ta nên nuôi chúng. Ý tưởng của tôi là sẽ nuôi hổ trong một khu vực quản lý nhất định và sau đó thả chúng về rừng.

B: ưu điểm là bạn có thể chỉ nuôi những con hổ giống tốt. Nhược điểm là quá trình này có thể diễn ra quá lâu. Điểm đáng chú ý là những con hổ được nuôi có thể được huấn luyện để tránh những người thợ săn trước khi chúng được thả vào rừng.

A: quá trình nuôi hổ có thể được đẩy nhanh nếu chúng ta có thể bắt những con hổ cái chỉ trong vài ngày và thụ tinh nhân tạo cho chúng sau đó thả chúng ra.

B: (nhận xét tổng kết) đây là một chủ đề thú vị. Công việc bảo tồn nên được tiến hành và mang lại thành công. Có một vài ý tưởng tốt,

đặc biệt là ý tưởng huấn luyện cho hổ tránh những người thợ săn. Điều này nên được áp dụng đối với các loài động vật hoang dã.

Điểm tích cực của trò chơi là cả hai đều phải đưa ra ý tưởng và đánh giá các ý tưởng. Với mỗi lượt, mỗi người có một nhiệm vụ cụ thể phải thực hiện nhanh chóng. Đây là một cách tốt để tập luyện tư duy tập trung và theo nguyên tắc. Thay vì lan man theo cách đối thoại thông thường hay các cuộc tranh luận hơn thua thì đây là cách thực hành trực tiếp các khía cạnh khác nhau của tư duy.

TÓM LƯỢC

Một trò chơi tư duy hai người với tư duy lần lượt.

Một chủ đề được đặt ra và mỗi người đưa ra một ý kiến về chủ đề đó. Những ý kiến này cũng được đưa ra đánh giá.

Mỗi bên có 1 phút cho mỗi lượt.

Trò chơi tạo ra điều kiện phản ứng nhanh giúp luyện tập các phương pháp của tư duy một cách tập trung và tuân thủ nguyên tắc (đặt ra nhiệm vụ, tạo ra các phương án và giải pháp, đánh giá, nhận xét).

Phương pháp hình vẽ

Đây là một phương pháp mang tính thực tiễn và hiệu quả cao trong việc luyện tập các kỹ năng tư duy. Tôi đã sử dụng phương pháp này trong nhiều năm để giảng dạy cho nhiều người ở các độ tuổi khác nhau, khả năng khác nhau và ở các nền văn hóa khác nhau.

Phương pháp này có thể áp dụng cho các bé từ 5 tuổi đến người trưởng thành. Với những trẻ ở độ tuổi nhỏ thì những hình vẽ nên có phong cách đơn giản và cần kèm theo những lời giải thích.

Phương pháp hình vẽ mà tôi trình bày không đề cập đến “nghệ thuật” hay bức vẽ phong cảnh đẹp mà việc vẽ ở đây là vẽ “thực dụng”, tức là chỉ ra cách những việc nào đó được thực hiện. Theo

nghĩa này, hình vẽ chính là cách “giải quyết vấn đề”, “giải quyết nhiệm vụ” hoặc “lên kế hoạch hành động”. Có những thứ cần đạt được và hình vẽ chỉ cho chúng ta cách để đạt được điều đó. Hình vẽ có thể chỉ cho chúng ta cách cân một con voi. Hình vẽ có thể mô tả một chiếc máy để cho chú chó luyện tập. Tôi đã viết hai cuốn sách về phương pháp này và chỉ ra trẻ có thể tiếp cận với các nhiệm vụ, đó là hai cuốn Children Solve Problems (tạm dịch: Trẻ em giải quyết vấn đề như thế nào ?) và The Dog Exercising Machine (tạm dịch: Cỗ máy huấn luyện chó).

TỪ NGỮ VÀ HÌNH ẢNH

Trẻ em thường có vốn từ rất hạn chế về các lĩnh vực kinh tế, xã hội. Nếu vốn từ của cha mẹ bị hạn chế thì con trẻ cũng sẽ như vậy. Nhưng vẽ hình là hoàn toàn tự do. Bất cứ ai cũng có thể ngắm và vẽ lại một con mèo. Điều này cũng tương tự đối với một loạt các kiến thức nền tảng về kinh tế xã hội, và nó cho thấy rằng phương pháp này rất hiệu quả.

Trẻ em thường không biết những từ thích hợp để miêu tả một khái niệm phức tạp, nhưng chúng có khả năng chỉ ra khái niệm đó qua hành động. Trong bài tập vẽ “một chiếc máy đưa mọi người vào giấc ngủ”, các em nhỏ đã vẽ một người nằm trên một chiếc giường nghiêng. Tiếng nhạc vang lên đưa người đó vào giấc ngủ. Khi cảm thấy buồn ngủ, anh ta sẽ trượt xuống cuối chiếc giường nghiêng và chân anh ta sẽ chạm vào nút để tắt nhạc. Chu trình này là một loại “kiểm soát phản hồi”. Một đứa trẻ sẽ không thể có khả năng mô tả khái niệm này bằng từ ngữ.

Khi dùng ngôn ngữ để diễn đạt, chúng ta có thể nói dông dài hoặc mơ hồ. Nhưng sử dụng hình ảnh thì không thể làm được như vậy. Bạn phải vẽ ra thứ gì đó. Sau đó, cha mẹ hoặc cô giáo sẽ đặt câu hỏi cho từng phần cụ thể của bức tranh và hỏi bạn: “Đây là gì vậy?”

Bức vẽ thường có thể mô tả nhanh hơn là dùng lời nói.

Bức vẽ cũng giúp tạo lập một khung tư duy có tổ chức cho trẻ. Khi sử dụng từ ngữ, rất khó để viết ra mọi việc trong đầu như bạn nghĩ.

Nhưng với một bức tranh, bạn có thể ngay lập tức thấy được những gì bạn đã làm và cần làm. Nếu có khoảng nào bị bỏ trống, bạn sẽ lấp đầy nó.

THỰC HIỆN

Thực hiện chính là kỹ năng làm việc, kỹ năng làm cho điều gì đó xảy ra. Giáo dục thường mang tính phản hồi và miêu tả, bởi việc đặt một thứ gì đó trước mặt học sinh và yêu cầu học sinh đó phản hồi là một việc làm dễ dàng hơn nhiều. Ở trường, học sinh ít được dạy các cách thực hiện hành động một cách thực tế. Việc dạy trẻ thực hiện một dự án cụ thể hoặc tạo ra một vật gì đó cụ thể là một việc vô cùng hữu ích nhưng lại tốn nhiều thời gian. Nhưng phương pháp dạy trẻ thể hiện qua hình vẽ là phương pháp tiết kiệm được thời gian.

Khi vẽ, đứa trẻ sẽ sử dụng kinh nghiệm, nhiệm vụ và các khái niệm theo một cách nhất định để đạt được kết quả. Có những vấn đề cần phải giải quyết và khó khăn cần được xem xét.

Chúng ta thường ngạc nhiên trước khả năng thể hiện tư duy toàn diện qua tranh vẽ của trẻ. Đó là việc xem xét các yếu tố, kết quả và cả những người khác.

Khi vẽ xong một bức tranh, trẻ cũng thường có cảm giác thành công, mà điều này thường không mấy khi cảm nhận được thông qua việc mô tả bằng từ ngữ. Con trẻ thường cảm thấy: “Mình đã tìm ra cách để làm điều này” và “Điều này sẽ thực hiện được”. Không quan trọng là khái niệm đó sẽ hoạt động như thế nào trong cuộc sống thực mà quan trọng là trong bức vẽ, nó thực sự đang hoạt động. Cảm giác về sự thành công đang tạo động lực cho trẻ.

THẢO LUẬN

Bức vẽ mang đến cơ sở tốt cho cuộc thảo luận giữa cha mẹ và con cái. Đặt bức vẽ trước mặt, và cha mẹ có thể yêu cầu con giải thích về bức vẽ:

Nói cho mẹ biết đây là cái gì?

Ở đây có gì thế?

Thứ này dùng để làm gì?

Làm sao nó hoạt động được?

Cha mẹ cũng có thể chú trọng tới những vấn đề và các khoảng trống:

Làm sao chúng ta có thể cho con voi lên chiếc máy này?

Điều gì sẽ xảy ra nếu con chó không muốn chạy?

Nó sẽ không bị thương nặng chứ?

Cha mẹ nên thảo luận cùng con trẻ xoay quanh tất cả những điểm vừa nêu. Thảo luận về cách giải quyết những khó khăn. Đưa ra các giá trị.

Nếu con bạn vẽ một chiếc hộp và nói rằng: “Tất cả xảy ra trong chiếc hộp đó”, bạn hãy đề nghị bé vẽ những gì nằm trong chiếc hộp đó.

Cuộc thảo luận có thể chỉ ở mức độ các ý tưởng và khái niệm chung. Bức vẽ thường là cách thể hiện của trẻ với một khái niệm nào đó. Không dễ dàng để biết con bạn sẽ có khái niệm trước rồi mới nghĩ cách thực hiện (ví dụ làm thế nào để khiến chú chó chạy đi) hay nghĩ thẳng đến cách thực hiện ý tưởng. Trong tư duy của con trẻ, khái niệm và thực tế có thể xảy đến cùng nhau.

Cha mẹ có thể làm cho trẻ chú ý tới ý tưởng và cố gắng mở rộng ý tưởng. Sau đó, cha mẹ và con trẻ có thể cùng xem xem có cách nào khác để thực hiện ý tưởng đó.

Lúc này chúng ta đang cố gắng làm gì?

Liệu có cách làm nào khác không?

Thế còn làm theo cách này…?

TÓM LƯỢC

Yêu cầu con trẻ vẽ những hình đơn giản là một cách hiệu quả và mang tính thực tế trong việc phát triển các kỹ năng tư duy. Đây không phải là những bức vẽ nghệ thuật mà là những bức vẽ "hành động". Mỗi bức vẽ chỉ ra cách để thực hiện một nhiệm vụ hoặc giải quyết một vấn đề nào đó. Phương pháp này vừa giúp trẻ rèn luyện kỹ năng thực hành và kỹ năng hoạch định: làm thế nào con có thể sắp xếp mọi thứ với nhau để đạt được kết quả mong muốn.

Diễn đạt thông qua những bức tranh thuận lợi hơn nhiều cho bé so với dùng lời nói. Ngôn ngữ là một phương tiện để giao tiếp. Còn các bức vẽ thì lại không giới hạn bởi khả năng ngôn ngữ và kiến thức xã hội.

Vì vậy, những bức vẽ trở thành phương tiện lý tưởng để thảo luận cách suy nghĩ giữa cha mẹ và con trẻ, bởi vì thật dễ dàng để tập trung vào một mặt nào đó của một bức vẽ.

Bài tập luyện vẽ

Một danh sách các chủ đề khả thi được liệt kê ra dưới đây. Bạn cũng có thể tự thêm vào những chủ đề của bạn. Luôn nhớ rằng với mỗi chủ đề cần phải có nhiệm vụ.

1. Làm thế nào để cân được một con voi (bạn có thể là một người trông nom vườn thú và bạn cần biết voi nặng bao nhiêu để còn cho chúng uống thuốc).

2. Thiết kế một cỗ máy để kiểm định xe ô tô (làm sao cho tất cả các lỗi của xe được tìm ra trước khi xe được đem bán).

3. Hãy chỉ ra một cách mới để lau cửa kính của các tòa nhà cao tầng (cửa kính phía ngoài các tòa nhà rất bẩn).

4. Làm thế nào bạn có thể thiết kế được một chiếc xe bus tốt hơn (xe buýt thường chở rất nhiều người nên không tránh được nhiều sự bất tiện)?

5. Hãy thiết kế một ngôi nhà dưới nước (để các nhà khoa học có thể quan sát được cá mập và các loài cá khác đang bơi).

6. Làm thế nào để làm đường nhanh hơn (việc làm những con đường mới thường mất nhiều thời gian và rất tốn kém)?

7. Hãy chỉ ra cách để kiểm tra một cây cầu (các cây cầu đang cũ dần và không an toàn, nên chúng ta cần biết liệu nó còn đủ an toàn hay không).

8. Làm thế nào bạn có thể khiến mọi người không lái xe quá nhanh (lái xe quá nhanh thường gây ra tai nạn)?

9. Làm thế nào để bạn có thể thiết kế một chiếc bàn ăn tốt hơn (thiết kế một chiếc bàn đặc biệt phù hợp cho việc ngồi ăn)?

10. Hãy chỉ ra một cách mới để bắt cá ở biển (ngoài những cách đang được sử dụng, bạn có tìm được cách nào mới không?).

11. Làm thế nào bạn có thể dập tắt đám cháy rừng (hằng năm có rất nhiều khu rừng bị cháy, gây ra rất nhiều thiệt hại)?

12. Liệu bạn có thể chỉ ra một cách để giúp những người làm việc trong văn phòng tập thể dục (những người phải đi làm nhưng cũng rất cần tập luyện)?

Lời kết

Dạy con trẻ cách tư duy là việc quan trọng nhất mà bạn có thể làm cho chúng. Chúng sẽ phải trưởng thành để sống trong một thế giới đầy phức tạp. Chỉ có những thông tin, bằng cấp và kỹ năng nghề nghiệp thôi là chưa đủ. Chúng phải có khả năng tư duy về những thứ xảy đến trong kinh doanh, trong công việc và cả cuộc sống cá nhân. Tất cả đều đòi hỏi nhiều kỹ năng tư duy. Vì vậy, việc dạy cho

con bạn hình thành kỹ năng tư duy quan trọng hơn nhiều so với việc tranh luận ngay lập tức.

Dạy con trẻ cách tư duy cũng là việc quan trọng nhất mà bạn có thể làm cho xã hội và cho cả thế giới. Để thế giới có một tương lai tốt đẹp, không chỉ các chuyên gia mà tất cả mọi người đều cần có tư duy. Mọi người cần tư duy về các vấn đề và tìm kiếm các giá trị (môi trường và các giá trị khác). Nếu chỉ có tư duy phê phán thôi thì chưa đủ. Chúng ta cần tư duy xây dựng và tư duy sáng tạo. Chúng ta cũng cần tư duy tốt hơn trong những vấn đề bất đồng và tranh chấp. Những phương pháp đối đầu trước đây đã trở nên lạc hậu, lãng phí và gia tăng nguy hiểm.

Cuốn sách này được giới thiệu tới bạn đọc với nội dung thúc đẩy các kỹ năng tư duy. Đó là các kỹ năng đơn giản nhưng cũng cần phải học để sử dụng hiệu quả, chúng có thể giúp ích rất nhiều trong việc cải thiện tư duy. Những kỹ năng này được viết nên dựa trên kinh nghiệm tích lũy qua nhiều năm và phù hợp với cả con trẻ lẫn người trưởng thành.

Tôi tin rằng tư duy là một kỹ năng cần được học, được thực hành và được yêu thích. Một khi mọi người đã tách được cái tôi của mình ra khỏi tư duy và vượt qua được lối suy nghĩ “tôi đúng, bạn sai” thì việc tư duy mới có thể diễn ra một cách thoải mái được.

Cuốn sách này trình bày những “sự thực hiện” và các kỹ năng tư duy cần thiết để làm được mọi việc. Đây là những vấn đề mà tôi nhận thấy trong xã hội hiện nay vẫn chưa được quan tâm đúng mức. Lối tư duy truyền thống là các kiểu tự tư duy, thiên về phân tích và phê phán. Lối tư duy này giờ đây là chưa đủ.

Có lẽ sẽ còn những cách tốt hơn để thể hiện những điều mà tôi trình bày trong cuốn sách này, và có thể có một vài lỗi nào đó hay bạn sẽ có thể tìm ra được cách tiếp cận tốt hơn. Nhưng điều quan trọng là nó phải mang tính thực hành, ngay cả khi điều này không hoàn hảo. Tài liệu dùng để viết cuốn sách này đã được tôi chắt lọc và tích lũy qua nhiều năm. Từ trước tới nay các triết gia chiến lược luôn tuyên bố rằng việc giảng dạy tư duy là điều không thể, nhưng

thực tế lại chỉ ra rằng chúng ta có thể làm được và thậm chí còn làm rất hiệu quả. Đây chính là thử nghiệm quan trọng.

Tôi không kỳ vọng nhiều rằng những người đã đọc sẽ ghi nhớ và sử dụng tất cả những gì đã được trình bày trong cuốn sách này. Thậm chí, chỉ ghi nhớ và sử dụng một vài công cụ hoặc thói quen đã tạo nên sự khác biệt lớn. Liệu bạn có thể chọn cho mình chỉ một thói quen hoặc một phương pháp tư duy và áp dụng nó trong suốt cuộc đời được bao nhiêu lần?

Mỗi khi cần, bạn có thể giở lại cuốn sách này, chọn lựa thêm các công cụ và sử dụng chúng.

Tư duy không phải là sự thông minh, hay thông tin, hoặc để chứng minh bản thân mình đúng mà tư duy là một kỹ năng thực hành cần được học để hoàn thiện. Dù cho bạn đang có kỹ năng tư duy ở cấp độ nào, kỹ năng đó hoàn toàn có thể được củng cố thêm nếu bạn muốn cải thiện nó. Cuốn sách này cung cấp cho bạn các phương tiện để biến những gì bạn mong muốn thành một loạt các bước thực tế có thể thực hiện được. Kết quả không tự tìm đến với bạn, bạn phải tìm ra phương hướng để đạt được kết quả đó. Nếu bạn muốn tư duy tốt hơn, cuốn sách này cung cấp cho bạn phương tiện để làm được điều đó.

Phần phụ lục của cuốn sách đưa ra khung mẫu thực hành để bạn thực hành tư duy.

Phụ lục

Các câu lạc bộ tư duy

Đây chỉ là phần bổ sung, việc thành lập hay tham gia một câu lạc bộ tư duy không phải là việc bắt buộc. Cấu trúc câu lạc bộ tư duy này dành cho những người muốn sử dụng có thêm các cơ hội:

1. Các gia đình hoặc tập thể các gia đình muốn có môi trường chính thức hơn để học những gì cuốn sách trình bày và phát triển các kỹ năng tư duy.

2. Những người đã học các kỹ năng tư duy trong cuốn sách này nhận ra rằng nếu không thực hành thường xuyên thì các kỹ năng đó có thể bị mai một. Những người này cũng có thể muốn hoàn thiện các kỹ năng tư duy họ có hơn nữa (với các tài liệu khác của tôi).

3. Những người yêu thích tư duy và yêu thích tư duy như một môn thể thao hay một thói quen. Câu lạc bộ tư duy sẽ giúp họ có địa điểm, thời gian và những người đồng hành tham gia cùng.

4. Những người biết rằng họ không thể tự giác học và thực hành các kỹ năng tư duy, họ muốn có người học cùng cho có động lực.

5. Những người muốn tạo nền tảng và mục đích cho các cuộc gặp gỡ mang tính xã hội đơn giản khác.

MỤC ĐÍCH CỦA CÂU LẠC BỘ TƯ DUY

Mỗi người có thể có những mục đích khác nhau trong việc thành lập hoặc tham gia một câu lạc bộ tư duy. Thường thì có năm mục đích chính sau:

1. Có những người học và trau dồi các kỹ năng tư duy một cách cẩn thận bài bản. Họ học cách tư duy trực tiếp như là một kỹ năng.

2. Đó là một cơ hội cụ thể để thực hành các kỹ năng tư duy, cơ hội để hoàn thiện và đề phòng những kỹ năng này bị mai một, và là sự yêu thích tư duy (như một trò chơi hoặc thói quen).

3. Áp dụng các kỹ năng tư duy để giải quyết các vấn đề, nhiệm vụ và dự án. Đó có thể là mục đích cá nhân, để thực hành hoặc để tìm hiểu kiến thức. Cả việc luyện tập kỹ năng tư duy và kết quả thực hành đều có giá trị.

4. Một lý do nữa là đến câu lạc bộ để gặp và tạo lập các mối quan hệ với những người khác. Tư duy mang lại những cách thú vị và tích cực để mọi người giao tiếp và trao đổi với nhau. Thay vì nói chuyện một cách xã giao, mọi người thảo luận theo định hướng nhất định.

5. Câu lạc bộ tư duy là nơi mà mọi người có thể thuyết phục những người khác rằng tư duy là một kỹ năng đáng được yêu thích, tư duy có thể học được và tư duy xây dựng là kỹ năng quan trọng để tạo nên một tương lai tốt đẹp cho thế giới.

CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA CÂU LẠC BỘ TƯ DUY

Các hoạt động của câu lạc bộ tư duy sẽ được miêu tả kỹ hơn ở những trang sau. Những hoạt động này bao gồm:

1. Học các kỹ năng tư duy.

2. Thực hành các kỹ năng tư duy.

3. Áp dụng các kỹ năng tư duy vào những dự án cụ thể.

4. Áp dụng kỹ năng tư duy vào các vấn đề của mỗi cá nhân hoặc một vấn đề chung cụ thể nào đó.

5. Suy nghĩ và thảo luận về những vấn đề quan trọng.

Các hoạt động này trên thực tế sẽ được kết hợp đa dạng do thành viên của từng câu lạc bộ sắp xếp và phát triển. Ví dụ, một câu lạc bộ bao gồm các thành viên trẻ có thể muốn chú trọng tới kỹ năng phát triển. Một câu lạc bộ của những người trưởng thành lại muốn ứng dụng tư duy vào các dự án cụ thể. Một câu lạc bộ gồm nhiều thành viên là các lãnh đạo cấp cao thì thường thảo luận các vấn đề ở cấp độ toàn cầu.

CÁC NGUYÊN TẮC

Về cơ bản, các nguyên tắc để tư duy tốt mà tôi đã trình bày ở các phần trên cũng chính là cơ sở cho các hoạt động ở câu lạc bộ tư duy. Dưới đây là năm nguyên tắc cơ bản đó.

1. Bản chất của tư duy là luôn mang tính xây dựng.

2. Tư duy trực tiếp hướng đến sự thực hiện (kỹ năng làm việc) và hướng đến sự hiệu quả. Câu lạc bộ tư duy không nhằm mục đích

tạo ra sân chơi để suy tư về mặt triết học.

3. Cần yêu thích, mong muốn phát triển và hoàn thiện kỹ năng tư duy. Không cố chứng tỏ mình là người thông minh hay tìm mọi cách để chiến thắng trong các cuộc tranh luận.

4. Luôn coi tư duy là sở thích. Không nên phức tạp hóa hay cảm thấy quá căng thẳng trong việc tư duy.

5. Các câu lạc bộ sẽ được hình thành dựa trên các phương pháp tiếp cận tư duy mà tôi đã trình bày trong cuốn sách này. Điều này thực sự quan trọng, bởi việc kết hợp các quan điểm và phương pháp khác nhau có thể tạo ra sự nhầm lẫn cho dù đó là các phương pháp cực kỳ xuất sắc. Cũng giống như trong thể thao vậy, quá nhiều huấn luyện viên cùng lúc thì mọi chuyện sẽ trở nên vô cùng lộn xộn.

Chúng ta hoàn toàn có thể tổ chức các câu lạc bộ tư duy hoạt động dựa trên nhiều nguyên tắc khác nhau. Các bạn hoàn toàn tự do thực hiện điều này. Chúc các bạn may mắn. Ở đây là các gợi ý của tôi dành cho các bạn.

CÁC VẤN ĐỀ CÓ THỂ THỰC HÀNH

Những vấn đề được đưa ra dưới đây là các gợi ý cho bạn. Các bạn có thể điều chỉnh, thay đổi cho phù hợp với tình huống và đặc điểm của nhóm mình.

Nguyên tắc

Bởi vì tư duy rất dễ đi lệch hướng, cho nên các nguyên tắc đóng vai trò quan trọng. Không có nguyên tắc, câu lạc bộ sẽ nhanh chóng trở thành nơi tụ họp để một vài cá nhân thể hiện mình với người khác, chứ không phải là nơi đưa ra các ý tưởng và bàn luận nữa. Tuy nhiên, nếu đó là điều mà nhóm đó hướng tới thì các thành viên hoàn toàn tự do thực hiện, nhưng đó không phải mô hình câu lạc bộ tư duy mà tôi đưa ra.

Nguyên tắc chính là về thời gian và trọng tâm. Nếu có một nguyên tắc thời gian nghiêm ngặt, trí óc của chúng ta sẽ xử lý mọi việc một cách có nguyên tắc hơn. Nguyên tắc thời gian chính là đặt ra một khoảng thời gian cụ thể cho thời điểm bắt đầu và kết thúc. Nó cũng chính là việc đặt ra thời gian cụ thể cho mỗi bài tập. Nó cũng có nghĩa là dừng mọi hoạt động thảo luận theo đúng khoảng thời gian đã quy định từ trước.

Với kinh nghiệm nhiều năm của mình, tôi nhận thấy rằng nguyên tắc thời gian trong tư duy có thể cho phép chúng ta tư duy hiệu quả hơn và nhanh chóng hơn. Nếu không áp dụng nguyên tắc này, chúng ta sẽ có xu hướng suy nghĩ lan man, trôi dạt và thậm chí biến tư duy thành tranh luận.

Trọng tâm cũng là một nguyên tắc quan trọng. Nguyên tắc này giúp chúng ta xác định rõ ràng nhiệm vụ, công cụ hay bài tập tư duy. Nguyên tắc trọng tâm đồng nghĩa với việc chỉ ra được rằng bạn đang ở đâu và chính xác là bạn đang cố gắng để đạt được điều gì. Điều này nghe có vẻ giống kiểu tư duy bị kiềm chế và khuôn phép. Nhưng sự thực là hoàn toàn không. Nếu bạn biết mình đang cố làm gì, bạn được tự do làm mọi thứ để có thể đạt được điều đó. Nếu bạn không biết mình đang cố gắng làm điều gì, bạn sẽ chẳng được tự do gì hết, còn cảm thấy mọi thứ không rõ ràng. Và chúng ta rất hay hiểu nhầm về sự tự do.

Thời gian gặp gỡ

Các cuộc gặp nên diễn ra trong khoảng thời gian không quá 3 tiếng.

Thời gian gặp gỡ có thể từ 1 tiếng, 2 tiếng và dài nhất là 3 tiếng. Thời gian này phụ thuộc hoàn toàn vào các thành viên của câu lạc bộ và yêu cầu thực tế, chẳng hạn như thời gian nào trong ngày, việc đi lại và một vài yêu cầu khác.

Trong một câu lạc bộ tư duy, đôi lúc có những cuộc gặp gỡ kéo dài nhưng cũng có những cuộc gặp gỡ nhanh chóng. Nhưng chúng ta nên đặt trước thời gian gặp cụ thể.

Trong một buổi gặp, sau phần công việc sẽ đến phần giao lưu, phần này sẽ không bị giới hạn thời gian. Tuy nhiên, hãy cố gắng đừng biến phần hoạt động công việc hành phần giao lưu.

Tần suất gặp gỡ

Tôi thì thích tần suất hai tuần gặp một lần hơn. Nếu đó là những cuộc gặp nhanh chóng và diễn ra trong nội bộ gia đình, nó nên được tiến hành hằng tuần để phát triển các kỹ năng tư duy tốt hơn. Nếu mọi người trong câu lạc bộ ở xa nhau, họ có thể gặp nhau mỗi tháng một lần.

Các cuộc gặp nên được tiến hành vào thời gian cố định (ngày trong tuần và thời gian trong ngày). Đây là cách làm hiệu quả nhất. Khi thời gian gặp được thay đổi để cho phù hợp với mỗi người, câu lạc bộ chẳng mấy chốc mà không thể hẹn được lịch nữa. Trong mọi trường hợp, thời gian của cuộc gặp gỡ tiếp theo luôn cần được đưa ra một cách cụ thể vào cuối buổi gặp trước.

Người tổ chức

Sự thành công và duy trì đều đặn của bất kỳ câu lạc bộ nào đều phụ thuộc rất nhiều vào khả năng và năng lực của người tổ chức. Người này phải có sự nhiệt tình, khả năng hòa đồng với mọi người và một vài khả năng tổ chức nhất định. Người này không cần phải là một nhà tư duy lỗi lạc hoặc là người hiểu rõ tất cả những kỹ năng tư duy. Nếu cần thiết, sẽ có một người khác có thể tổ chức các bước cụ thể của một cuộc gặp.

Trong một câu lạc bộ nên có một người tổ chức. Nếu có nhiều người tổ chức khác nhau thì có thể sẽ khiến hoạt động không hiệu quả. Người tổ chức có thể thành lập một nhóm hỗ trợ để chia sẻ công việc.

Nếu bất kỳ ai không hợp với người tổ chức thì người đó hoàn toàn có thể rời câu lạc bộ này và tham gia một câu lạc bộ khác. Thảo luận và thay đổi quan điểm là rất quan trọng, nhưng quá nhiều quan

điểm và tranh luận sẽ khiến cho câu lạc bộ hoạt động không hiệu quả.

Nơi gặp gỡ

Nói chung, cuộc gặp có thể được tổ chức tại nhà của một người nào đó trong câu lạc bộ. Đôi khi địa điểm diễn ra cuộc gặp cũng có thể được đặt tại một nơi kiểu khác. Cuộc họp có thể luân phiên diễn ra tại nhà của các thành viên trong câu lạc bộ. Người tổ chức sẽ làm việc với chủ nhà và thông báo địa điểm cho cuộc họp kế tiếp.

Số người tham gia

Không có một con số giới hạn cụ thể, nhưng về mặt thực hành, chúng ta nên giới hạn số người. Sáu người là con số tối đa có thể hoạt động hiệu quả trong một nhóm. Nếu nhiều hơn, thời gian để nghe ý kiến của từng người (trong mỗi tình huống bài tập) là rất dài. Nếu có tám người, chúng ta có thể chia làm hai nhóm bốn người. Với 12 người, chúng ta có thể chia làm ba nhóm bốn người hoặc hai nhóm sáu người. 12 người là con số tối đa cho một câu lạc bộ. Nếu có nhiều người hơn, có thể thành lập các câu lạc bộ liên kết.

Nếu một người vắng mặt ba lần trong một kỳ, người đó sẽ bị loại ra khỏi câu lạc bộ (trừ khi người đó phải nằm viện hoặc đi xa trong thời gian dài). Những thành viên mới có thể tham gia câu lạc bộ với tư cách khách mời trong hai cuộc gặp. Sau đó nhóm sẽ thảo luận xem họ có muốn người đó tham gia hay không. Đây là một cuộc thảo luận thẳng thắn, chứ không phải là cuộc bầu kín.

Sổ sách ghi nhớ

Mỗi câu lạc bộ thường cần có những ghi chép chính thức. Người tổ chức hoặc bất cứ người tình nguyện nào cũng có thể làm điều này. Những ghi chép này được lưu lại trong sổ ghi chép không nên ít hơn 250 từ nhưng cũng không nên nhiều hơn 500 từ.

Những ghi chép cần kèm theo ngày, thời gian, độ dài cuộc họp và số người tham dự. Một số kỹ năng tư duy được đưa ra trong phần

"học tập" chính thức cũng nên được liệt kê ra. Chúng ta không cần ghi lại các mục tư duy được sử dụng trực tiếp để luyện tập các kỹ năng tư duy. Những mục thực hành đòi hỏi việc áp dụng chặt chẽ hơn trong tư duy nên được liệt kê. Cũng cần liệt kê các vấn đề và nhiệm vụ một cách rõ ràng. Nhưng chúng ta không cần liệt kê các bước tư duy hoặc kết quả, trừ khi đó là một ý tưởng đáng chú ý.

Khi việc tư duy được áp dụng để xem xét một cách nghiêm túc một dự án hoặc một vấn đề địa phương, những tài liệu về quá trình tư duy này có thể được lưu trữ riêng trong hồ sơ của vấn đề hay dự án, tách hẳn với những ghi chép thông thường. Nếu có được một chiếc máy ghi âm cầm tay để tóm tắt kết quả sau khi tiến hành tư duy "nghiêm túc" thì sẽ rất hữu ích. Sau khi ghi âm, chúng ta có thể ghi chú lại những điểm chính.

CÁC HOẠT ĐỘNG DIỄN RA TRONG MỘT CUỘC GẶP CỦA CÂU LẠC BỘ TƯ DUY

Tôi sẽ trình bày cấu trúc của một cuộc gặp lý tưởng. Cấu trúc này nên được áp dụng mỗi khi bạn tổ chức cuộc gặp cho các thành viên câu lạc bộ. Nguy hiểm nhất là tình huống câu lạc bộ tư duy biến thành một cuộc trao đổi hay tranh luận và các thành viên ngừng tham gia câu lạc bộ. Đầu tiên, mọi người có thể không thích nguyên tắc cấu trúc này nhưng dần dần mọi người sẽ nhận ra giá trị của nó, bởi vì nó cho phép chúng ta thực hành và yêu thích các nhiệm vụ tư duy.

1. Các vấn đề chính thức

Đọc bản ghi nhớ của cuộc gặp lần trước. Thông báo các thành viên vắng mặt trong cuộc gặp lần này. Giới thiệu khách mời. Nêu ra bất cứ dự định về cơ cấu trong tương lai của câu lạc bộ. Thời gian dành cho bước này là 5 phút.

2. Danh sách các nhiệm vụ tư duy

Chúng ta nên nghĩ về điều gì?

Thật không dễ để tìm ra chủ đề cho tư duy. Mỗi bài tập được đưa ra ở cuối mỗi phần trong cuốn sách này có thể cung cấp chủ đề tư duy và nên được sử dụng để thực hành các kỹ năng tư duy liên quan.

Phần đầu của tất cả các cuộc gặp là thời gian để mọi thành viên của câu lạc bộ đề xuất các mục tiêu, nhiệm vụ và vấn đề cần tư duy. Chúng ta có thể viết những điều này ra và đặt chúng vào tập danh sách các nhiệm vụ tư duy. Mỗi thành viên đều cần phải đặt ra mục tiêu, nhiệm vụ tư duy và viết chúng ra.

Những mục tư duy này có thể bao gồm:

Những mục thực hành: đây là những tình huống cụ thể để thực hành các kỹ thuật tư duy. Nên nhớ rằng những mục này cần vui vẻ, không quá nghiêm túc. Đó cũng có thể là mục không liên quan gì đến chủ đề.

Những mục cá nhân: đây là những vấn đề, nhiệm vụ và khó khăn mà mỗi thành viên trong câu lạc bộ (hoặc bạn của các thành viên này) đều phải đối mặt. Đây là những khó khăn trong cuộc sống thực. Bạn có thể trình bày chúng thông qua cách đề cập sự việc về người thứ ba: “tôi có một người bạn gặp phải vấn đề này…”, hoặc bạn cũng có thể đề cập trực tiếp đến vấn đề của cá nhân bạn: “tôi gặp phải vấn đề này…”. Nếu đó là vấn đề cấp bách hoặc đang được chú ý, bạn có thể trình bày chúng ngay tại cuộc họp này thay vì xếp chúng vào tập danh sách các nhiệm vụ tư duy.

Những mục địa phương: đây là những vấn đề liên quan tới cộng đồng ở địa phương. Chủ đề tư duy như vậy sẽ gần gũi và được quan tâm hơn. Một mục địa phương cũng có thể được phát triển thành một dự án.

Những mục dự án: đây là những đề xuất dự án cụ thể. Một dự án bao gồm nhiều nhiệm vụ tư duy cần được thực hiện trong thực tế. Nó có thể là một dự án nội bộ: quyên góp tiền từ thiện, giúp đỡ trẻ em thiệt thòi, phản đối việc phá hủy môi trường… nếu không còn điều gì khác để đem ra bàn bạc, mỗi câu lạc bộ tư duy nên cứ hai tháng lại tổ chức một bữa tiệc. Qua đó có thể tìm được ý tưởng cho

các dự án mới. Vì thế, trong khi thực hiện dự án hiện tại, một vấn đề mới có thể nảy sinh và được đưa ra xem xét.

Những vấn đề tầm cỡ thế giới: đây là những mục tư duy nghiêm túc liên quan đến những vấn đề nằm ngoài cộng đồng của bạn: có thể trên phạm vi toàn quốc hoặc phạm vi thế giới. Những mục này có thể bao gồm các vấn đề về ma túy, hiệu ứng nhà kính, thất nghiệp, thiếu chỗ ở, xung đột ở đâu đó, vấn đề chủng tộc, quyền bình đẳng, chữa trị AIDS…

Thời gian cho giai đoạn này là từ 10 đến 15 phút (nếu vẫn chưa đủ thời gian, chúng ta có thể viết ra và chuyển cho người tổ chức sau.)

3. Kỹ năng học và thực hành

Đây là phần quan trọng nhất của cuộc gặp. Đây chính là việc học và thực hành các kỹ năng tư duy được trình bày trong cuốn sách này hoặc những tài liệu khác, chẳng hạn như trong chương trình giảng dạy tư duy CoRT. Mỗi thành viên của câu lạc bộ nên có một cuốn sách này hoặc một bản tài liệu để thực hành kỹ năng được học. Kỹ năng được học cũng nên được tổng kết lại một cách ngắn gọn để đánh giá xem tất cả mọi người đã nắm vững kỹ năng đó chưa. Nếu trong câu lạc bộ có nhiều thành viên nhỏ tuổi, cha mẹ hoặc thầy cô giáo có thể trình bày kỹ năng tư duy một cách trực tiếp để dạy con trẻ.

Việc thực hành kỹ năng được tiến hành ngay sau khi học kỹ năng. Những mục cụ thể nên được đặt ra đối với mỗi mục thực hành. Các mục thực hành có thể thực hành theo cá nhân (thường là như vậy) hoặc theo nhóm, mọi người trao đổi ý tưởng với nhau và cuối cùng đưa ra một kết quả. Thời gian cụ thể cho mỗi mục nên kéo dài từ 1 đến 3 hoặc 4 phút. Nếu có thể thì mỗi người nên thực hiện ít nhất năm hoặc sáu mục tư duy riêng.

Bài tập tư duy và sự thực hành tư duy là cần thiết trong việc học các kỹ năng tư duy khác nhau. Kết quả của mỗi người hay cả nhóm không quan trọng bằng việc phát triển kỹ năng tư duy. Nhưng kết quả lại quan trong cho việc truyền động lực. Nếu bạn tư duy về điều

gì đó, bạn muốn ai đó nghe bạn trình bày kết quả. Kết quả nên được trình bày càng vắn tắt càng tốt, không nên có tranh cãi hoặc bất đồng về quan điểm cá nhân. Mặt khác, kết quả của phần thực hành có thể được nêu ra tại bất cứ thời điểm nào trong khoảng thời gian luyện tập. Việc thực hành năm mục và cho kết quả ngắn gọn còn hữu ích hơn việc chỉ thực hành được hai mục nhưng kết quả lại dài dòng.

Thời gian cho phần này thường kéo dài từ 30 đến 45 phút.

4. Nhận xét về kỹ năng tư duy

Sau khi học và thực hành một kỹ năng tư duy nhất định, chúng ta sẽ thảo luận về kỹ năng vừa được học. Mục đích của việc thảo luận này là để củng cố lại việc học kỹ năng đó.

1. Đảm bảo rằng mọi người đều hiểu rõ về kỹ năng đó.

2. Thảo luận về sự hữu ích của kỹ năng đó.

3. Kiểm tra lại việc ứng dụng kỹ năng đó.

Như tôi đã trình bày, những cuộc thảo luận như thế này cần mang tính xây dựng: “Tôi thu được điều gì từ kỹ năng này?” Lý do là nếu được hỏi để tìm ra nhược điểm (bởi vì họ sẽ được hỏi để tìm ra cả ưu điểm và nhược điểm), mọi người sẽ nỗ lực để tìm ra những nhược điểm đó. Và những nhược điểm này, cho dù là rất nhỏ, cũng làm giảm sự hữu ích của kỹ năng vừa được học. Trong trường hợp của người thợ mộc, chúng ta có thể tuyên bố rằng một cái cưa cắt thường rất sắc hay trong khi dùng đục, nó có thể trượt và cắt vào tay bạn, nhưng nói chung, đục và cưa là hai dụng cụ rất có giá trị đối với người thợ mộc.

Thời gian dành cho phần này là từ 10 đến 15 phút.

5. Áp dụng đối với những vấn đề cá nhân

Đây là cơ hội để cho các thành viên trong câu lạc bộ cùng luyện tập kỹ năng thông qua việc giải quyết một vấn đề hoặc nhiệm vụ. Mọi người có thể trình bày vấn đề qua nhân vật người thứ ba: “Tôi có một người bạn gặp phải vấn đề này” hoặc trình bày trực tiếp: “Đây là vấn đề của tôi”.

Điều quan trọng trong việc thực hành giải quyết vấn đề là mọi người không ngồi và chờ đợi kết quả đến như một phép màu. Tôi cũng không kỳ vọng tìm được một kết quả nào đó thực sự độc đáo hay hữu ích mà chỉ mất khoảng 20% thời gian được đưa ra.

Điều quan trọng là ở phần này mọi người không được sử dụng quá thời gian cho phép.

Những mục thảo luận có thể được chọn từ tập hợp các mục hoặc là những mục mới vừa nảy sinh.

Trong quá trình xem xét các mục, chúng ta nên vận dụng một kỹ năng tư duy cụ thể và không nên chỉ thảo luận “hữu ích” chung chung.

Thời gian cho phần này thường kéo dài từ 20 đến 30 phút.

6. Áp dụng đối với các vấn đề địa phương

Bạn có thể chọn lựa vấn đề cụ thể từ tập hợp ý tưởng hoặc chọn một vấn đề vừa mới nảy sinh. Một vấn đề địa phương là vấn đề ảnh hưởng tới cộng đồng địa phương. Điều này cũng có nghĩa rằng nó có ảnh hưởng rộng lớn hơn vấn đề của từng cá nhân hay gia đình, nhưng lại nhỏ hơn vấn đề ảnh hưởng tới xã hội nói chung hay tới cả một đất nước.

Việc xác định xem vấn đề này liên quan đến những gì là rất quan trọng. Điều này có nghĩa là chúng ta cần xem xét kỹ lưỡng về nhân tố con người, giá trị và tác động. Tuy nhiên, sẽ không thể tránh khỏi việc nảy sinh bất đồng và tranh luận.

Tại thời điểm này, chúng ta chỉ tư duy về vấn đề (hoặc nhiệm vụ, hoặc hoạch định) mang tính địa phương. Nếu thành viên của câu lạc bộ quyết định rằng họ muốn "làm" điều gì đó cụ thể đối với vấn đề đó, mục đó có thể trở thành một dự án cụ thể.

Điều quan trọng là kết quả tư duy nên được khẳng định rõ ràng, như một kết luận hoặc một kiểu kết quả bất kỳ.

Thời gian cho bước này từ 20 đến 30 phút.

7. Tư duy và báo cáo dự án

Một dự án đòi hỏi phải có tư duy để có thể đưa vào thực hiện bằng hành động.

Do câu lạc bộ tư duy chú trọng đến khía cạnh thực hiện và hiệu quả, vì thế chúng ta nên có sẵn một số dự án. Nếu không, các hoạt động tư duy có thể chỉ là cuộc thảo luận, tranh luận và trầm tư.

Trước tiên, những dự án được chọn nên vừa phải để có thể đạt được kết quả. Khi mọi người đã có sự thành thạo kỹ năng và có sự tự tin, chúng ta có thể tiếp tục với những dự án nhiều tham vọng hơn.

Mỗi dự án nên có một tập tài liệu lưu trữ riêng, tách biệt khỏi cuốn sổ ghi chép của câu lạc bộ.

Mỗi dự án có một đội thực hiện, trong đó có một trưởng nhóm (có thể là tự nguyện) và các thành viên khác.

Trong phần này, có một số điều cần thực hiện là:

1. Thảo luận và lựa chọn một dự án.

2. Suy nghĩ về việc thực hiện dự án đó.

3. Phản hồi lại tiến độ thực hiện.

4. Xác định vùng trọng tâm, vấn đề mới vừa nảy sinh và đòi hỏi chúng ta phải tư duy về nó.

Tất cả mọi hoạt động tư duy về dự án không phải bắt buộc diễn ra trong các cuộc gặp của câu lạc bộ. Các thành viên của đội kế hoạch có thể gặp nhau tại thời điểm khác để bàn bạc thêm.

Khi không có dự án nào khác (thậm chí ngay cả khi có), câu lạc bộ cũng nên cứ hai tháng thì tổ chức một bữa tiệc. Đó là cơ hội để khiến mọi việc không trở nên nhàm chán. Trong buổi tiệc, nên có khách mời đến tham dự.

Thời gian cho phần tư duy này là từ 30 đến 45 phút.

8. Những vấn đề mang tầm cỡ thế giới

Ở phần này, chúng ta ứng dụng tư duy về những mục lớn lao. Đây là những vấn đề mà có lẽ vượt qua khả năng giải quyết của câu lạc bộ. Tuy nhiên, vẫn rất hữu ích khi chúng ta áp dụng tư duy cho các vấn đề như vậy. Mục tư duy có thể bao gồm các vấn đề như: khoản nợ của các nước thuộc Thế giới thứ ba, cháy rừng, bảo hộ thương mại, di cư, bảo toàn năng lượng, ảnh hưởng của ti vi tới chính trị, khủng hoảng giáo dục, vấn đề suy thoái nội bộ thành phố…

Những mục được đem ra thảo luận cũng có thể được chọn từ tập hợp ý tưởng hoặc từ những sự kiện đang diễn ra. Ví dụ, bạn có thể lấy tờ báo ngày hôm nay và chọn một mục.

Phần thảo luận này nên là phần ứng dụng các kỹ thuật tư duy hơn là một cuộc nói chuyện và trao đổi quan điểm. Phần này có thể dễ dàng bị lệch thành buổi phô trương các thông tin thu được mà không tư duy nhiều.

Thời gian cho phần này là từ 20 đến 30 phút.

9. Các vấn đề cuối cùng

Vấn đề cuối cùng bao gồm những chi tiết đã được lập kế hoạch (ví dụ chi tiết cho buổi gặp lần sau) hoặc bất cứ vấn đề gì khác.

Thời gian cho bước này là 5 phút.

TỔNG THỜI GIAN

Tổng thời gian cho một cuộc gặp của các thành viên trong câu lạc bộ tối thiểu là 150 phút (2 tiếng và 30 phút) và tối đa là 210 phút (3 tiếng 30 phút).

Thời gian này có thể được rút ngắn bằng những cách sau:

1. Không cần phải thực hiện hết lần lượt các phần trong tất cả cuộc gặp. Trong những cuộc gặp ngắn, có thể chọn ra một vài mục luân phiên. Ví dụ, ở cuộc gặp này chúng ta bàn mục vấn đề địa phương thì ở cuộc gặp lần sau chúng ta bàn về vấn đề cá nhân.

2. Thời gian cho từng phần cũng có thể được rút ngắn. Thời gian mà tôi đưa ra ở trên là dành cho những cuộc họp dài. Còn trong những cuộc gặp với quỹ thời gian hạn hẹp thì chỉ 5 phút cho từng phần là đủ.

Tuy nhiên, ở phần học và thực hành kỹ năng, chúng ta không nên giảm bớt thời gian đã nêu. Thời gian cho phần này không nên ít hơn 30 phút. Trong những cuộc gặp có ít thời gian thì phần "nhận xét" có thể được giảm tối thiểu thời lượng hoặc có thể bỏ qua.

Ví dụ, một buổi thảo luận trong "1 tiếng" sẽ bao gồm thời gian cho vấn đề chính thức (5 phút), học kỹ năng tư duy (30 phút), một phần ứng dụng (10 phút), tư duy và báo cáo dự án (10 phút) và tổng kết (5 phút).

Điều quan trọng là chúng ta cần đặt ra thời gian và kế hoạch từ trước hơn là làm đến đâu biết đến đấy. Bạn đừng ngại việc cắt giảm thời gian, ngay cả khi vấn đề được đem ra thảo luận là vấn đề quan trọng.

CÁC TÀI LIỆU

Cuốn sách này cung cấp các kỹ năng tư duy cơ bản và nên được xem là tài liệu chính để mọi người áp dụng trong câu lạc bộ tư duy. Trong một cuộc gặp, mọi người chỉ nên luyện tập một kỹ năng (hoặc thói quen) tư duy. Thực tế thì sẽ tốt hơn nếu chúng ta dành hai buổi cho mỗi kỹ năng, và có thể tăng số buổi lên với những kỹ năng phức tạp. Sau này bạn cũng có thể xem xét việc học toàn bộ chương trình tư duy CoRT. Đây cũng là một tài liệu quan trọng.

Mỗi câu lạc bộ nên tự tạo lấy một tập danh sách các nhiệm vụ và kế hoạch tư duy. Một câu lạc bộ cũng có thể giới thiệu và chia sẻ tập danh mục các nhiệm vụ với các câu lạc bộ khác.

Việc học một vài công cụ và có khả năng sử dụng chúng hiệu quả còn quan trọng hơn nhiều so với việc đọc quá nhiều tài liệu. Việc luyện tập các kỹ năng tư duy không phải là vấn đề ta có hiểu quá trình tư duy hay không mà là vấn đề ta có thể vận dụng một kỹ năng tư duy trong thực tế hay không.

ĐÀO TẠO

Chúng ta có thể tổ chức đào tạo cụ thể đối với những người muốn thành lập các câu lạc bộ tư duy.

ĐĂNG KÝ CÂU LẠC BỘ TƯ DUY

Mọi câu lạc bộ có thể hoạt động hoàn toàn độc lập trong việc học và luyện tập các kỹ năng tư duy.

Tuy nhiên, tôi sẽ thiết lập thể lệ đăng ký của các câu lạc bộ hoạt động hiệu quả nhất. Không câu lạc bộ nào được đăng ký nếu chưa có ít nhất năm buổi thảo luận đều đặn. Các bản sao chép biên bản của các buổi họp cùng với báo cáo chung vắn tắt nên được gửi tới cho tôi.

TÓM LƯỢC

Câu lạc bộ tư duy đem đến mô hình chính thức và vẫn tiếp tục được hoàn thiện để phát triển các kỹ năng tư duy và giúp mọi người yêu thích “tư duy” như yêu thích một môn thể thao hay một sở thích nào đó. Tôi cũng vừa trình bày những nét chính để tổ chức một câu lạc bộ tư duy. Phần nội dung này độc lập với nội dung các phương pháp tư duy. Các phương pháp tư duy của cuốn sách có thể được học trực tiếp mà không cần tới mô hình câu lạc bộ tư duy.